N° 11-622-MIF au catalogue — N° 008
ISSN : 1705-690X
ISBN : 0-662-70566-1

Document de recherche

Série sur l'économie canadienne en transition

Liaisons globales : Tendances à long terme de l'investissement étranger et du contrôle étranger au Canada, 1960 à 2000

par John R. Baldwin et Guy Gellatly

Division de l'analyse microéconomique
Immeuble R.-H. Coats, 18e étage, Ottawa, K1A 0T6

Téléphone: 1 800 263-1136

Statistique Canada Statistics Canada

Canada

Comment obtenir d'autres renseignements

Toute demande de renseignements au sujet du présent produit ou au sujet de statistiques ou de services connexes doit être adressée à la Ligne info-médias, Division des communications, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, K1A 0T6 (téléphone : (613) 951-4636).

Pour obtenir des renseignements sur l'ensemble des données de Statistique Canada qui sont disponibles, veuillez composer l'un des numéros sans frais suivants. Vous pouvez également communiquer avec nous par courriel ou visiter notre site Web.

Service national de renseignements	1 800 263-1136
Service national d'appareils de télécommunications pour les malentendants	1 800 363-7629
Renseignements concernant le Programme des services de dépôt	1 800 700-1033
Télécopieur pour le Programme des services de dépôt	1 800 889-9734
Renseignements par courriel	infostats@statcan.ca
Site Web	www.statcan.ca

Renseignements pour accéder au produit

Le produit nº 11-622-MIF au catalogue est disponible gratuitement. Pour obtenir un exemplaire, il suffit de visiter notre site Web à www.statcan.ca et de choisir la rubrique Nos produits et services.

Normes de service à la clientèle

Statistique Canada s'engage à fournir à ses clients des services rapides, fiables et courtois, et ce, dans la langue officielle de leur choix. À cet égard, notre organisme s'est doté de normes de service à la clientèle qui doivent être observées par les employés lorsqu'ils offrent des services à la clientèle. Pour obtenir une copie de ces normes de service, veuillez communiquer avec Statistique Canada au numéro sans frais 1 800 263-1136. Les normes de service sont aussi publiées dans le site www.statcan.ca sous À propos de Statistique Canada > Offrir des services aux Canadiens.

Série de documents de recherche sur l'économie canadienne en transition

L'économie canadienne en transition est une série de nouveaux documents analytiques qui examinent les dynamiques du changement industriel présent dans l'économie canadienne. Cette nouvelle série offre aux utilisateurs des documents de recherche cohérents, sur une grande variété de perspectives empiriques de la structure industrielle de l'économie en mutation. Ces perspectives comprennent les dynamiques de la productivité, de la rentabilité, de l'emploi, de la production, de la structure professionnelle et de la géographie industrielle. Les lecteurs sont incités à correspondre avec les auteurs pour faire part de leurs commentaires, critiques et suggestions.

Les documents sont diffusés principalement au moyen d'Internet. Ils peuvent être téléchargés gratuitement sur Internet, à www.statcan.ca.

Tous les documents de recherche de la Série *L'économie canadienne en transition,* font l'objet d'un processus de révision institutionnelle et d'évaluation par les pairs afin de s'assurer de leur conformité au mandat confié par le gouvernement à Statistique Canada en tant qu'agence statistique et de leur pleine adhésion à des normes de bonne pratique professionnelle, partagées par la majorité.

Les documents de cette série comprennent souvent des résultats provenant d'analyses statistiques multivariées ou d'autres techniques statistiques. Il faut noter que les conclusions de ces analyses sont sujettes à des incertitudes dans les estimations énoncées.

Le niveau d'incertitude dépendra de plusieurs facteurs : de la nature de la forme fonctionnelle de l'analyse multivariée utilisée; de la technique économétrique employée, de la pertinence des hypothèses statistiques sous-jacentes au modèle ou à la technique; de la représentativité des variables prises en compte dans l'analyse; et de la précision des données employées. Le processus de la revue des pairs vise à garantir que les articles dans les séries correspondent aux normes établies afin de minimiser les problèmes dans chacun de ces domaines.

106-01841/

Statistique Canada
Division de l'analyse microéconomique

Liaisons globales : Tendances à long terme de l'investissement étranger et du contrôle étranger au Canada, 1960 à 2000

John R. Baldwin et Guy Gellatly

Publication autorisée par le ministre responsable de Statistique Canada

© Ministre de l'Industrie, 2005

Tous droits réservés. Le contenu de la présente publication peut être reproduit, en tout ou en partie, et par quelque moyen que ce soit, sans autre permission de Statistique Canada sous réserve que la reproduction soit effectuée uniquement à des fins d'étude privée, de recherche, de critique, de compte rendu ou en vue d'en préparer un résumé destiné aux journaux, et/ou à des fins non commerciales. Statistique Canada doit être cité comme suit : Source (ou « Adapté de », s'il y a lieu) : Statistique Canada, nom du produit, numéro au catalogue, volume et numéro, période de référence et page(s). Autrement, il est interdit de reproduire quelque contenu de la présente publication, ou de l'emmagasiner dans un système de recouvrement, ou de le transmettre sous quelque forme et par quelque moyen que ce soit, reproduction électronique, mécanique, photographique, pour quelque fin que ce soit, sans l'autorisation écrite préalable des Services d'octroi de licences, Division du marketing, Statistique Canada, Ottawa, Ontario, Canada K1A 0T6.

Novembre 2005

N° 11-622-MIF au catalogue, n° 008
Périodicité : hors-série

ISSN : 1705-690X
ISBN : 0-662-70566-1

Ottawa

This publication is also available in English (Catalogue no. 11-622-MIE, no. 008).

Note de reconnaissance

Le succès du système statistique du Canada repose sur un partenariat bien établi entre Statistique Canada et la population, les entreprises, les administrations canadiennes et les autres organismes. Sans cette collaboration et cette bonne volonté, il serait impossible de produire des statistiques précises et actuelles.

Remerciements

Les auteurs tiennent à remercier Ed Safarian, Philip Smith, Art Ridgeway, Cynthia Baumgarten et David Sabourin de leurs commentaires.

Table des matières

Résumé ***6***

Sommaire ***7***

1. Introduction ***9***

2. Données historiques ***10***

3. L'évolution de la présence des entreprises étrangères au Canada ***13***

3.1 Modèles de propriété étrangère 13
3.2 Sources de données et définitions 16
3.3 L'économie canadienne et le contrôle étranger 18

4. Conclusion ***39***

5. Annexe des données ***42***

Bibliographie ***47***

Résumé

La présente étude expose les grands changements observés au chapitre de la propriété étrangère au Canada ces quarante dernières années. On y utilise plusieurs sources de données complémentaires produites par Statistique Canada afin d'analyser l'importance de la propriété étrangère au Canada. Au cours de cette période de quarante ans, il y a eu d'abord un repli, puis une remontée, des activités menées par les multinationales étrangères au Canada. Le repli survenu au cours de cette période, qui était associé à une réglementation rigoureuse de l'investissement étranger, a pu être observé dans la plupart des secteurs mais a été particulièrement marqué dans le secteur des mines et de l'énergie. La reprise, qui a fait suite à une libéralisation de la réglementation, a également été généralisée, quoique plusieurs secteurs, notamment ceux à vocation scientifique et le secteur de l'énergie, aient fait exception.

Sommaire

La présente étude met en lumière les tendances observées au chapitre de la propriété étrangère à l'intérieur de l'économie canadienne ces quarante dernières années. Au cours de cette période, des changements profonds ont touché la politique commerciale, la réglementation publique de l'investissement étranger et les conditions économiques. La libéralisation des échanges a eu pour effet de réduire passablement la protection tarifaire dont jouissaient les entreprises canadiennes. La politique publique en matière d'investissement étranger s'est resserrée dans un premier temps, puis s'est libéralisée. L'économie canadienne a vu sa capacité d'attirer les investissements étrangers évoluer au fil des cycles qu'elle a traversés.

L'étude traite de différentes mesures de l'importance de l'investissement étranger employées par Statistique Canada. L'une de ces mesures est le pourcentage d'actifs ou de revenus sous contrôle étranger; une autre est le volume des investissements étrangers directs au pays. Se fondant sur ces mesures, les auteurs se penchent sur les questions suivantes : y a-t-il eu des changements profonds de l'activité économique étrangère; ces changements, le cas échéant, concordent-ils avec des modifications du régime réglementaire sous-jacent à l'investissement étranger; et les tendances globales sont-elles observées dans la plupart des secteurs. Les constatations formulées dans l'étude sont les suivantes :

1) La fraction des actifs et des revenus sous contrôle étranger a commencé à diminuer au début des années 1970, soit à peu près à l'époque où a été mise sur pied l'Agence d'examen de l'investissement étranger (AEIE), et ce phénomène s'est poursuivi jusqu'au milieu des années 1980, l'Agence étant alors remplacée par Investissement Canada. Par suite de la transformation du régime réglementaire, la tendance s'est inversée et, en 2000, la fraction d'actifs et de revenus sous contrôle étranger était revenue presque au même niveau qu'au milieu des années 1960.

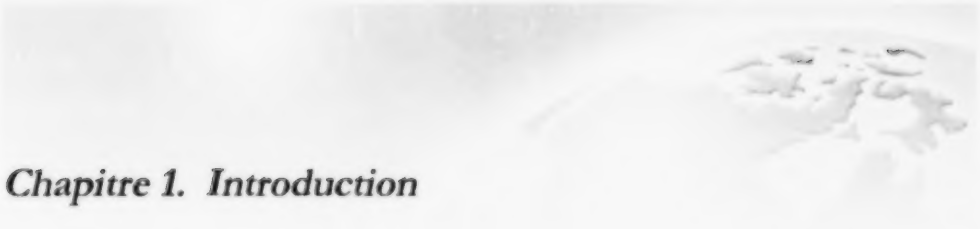
2) Si l'on se fie aux données agrégées, il semble bien que les importants changements apportés à la réglementation durant la période à l'étude ainsi que la création de l'AEIE et son remplacement subséquent par Investissement Canada aient eu une forte incidence sur la fraction globale de l'activité économique sous contrôle étranger.

3) Il y a également eu un lien entre l'investissement étranger et différents changements macroéconomiques n'ayant rien à voir avec la politique de réglementation. Nous le vérifions au moyen d'une analyse de régression ayant pour objet d'établir l'effet d'un ensemble de variables censées prendre en compte l'environnement économique; les

effets des changements apportés à la réglementation demeurent alors perceptibles. L'analyse porte aussi sur un large échantillon de secteurs afin de voir si le repli puis la reprise de l'investissement étranger observés à partir des données agrégées se manifestent dans un grand nombre de secteurs ou si ces tendances sont circonscrites à des industries bien précises. Nous constatons que le phénomène est généralisé, ce qui laisse croire que l'évolution de la réglementation a eu les mêmes effets sur l'ensemble de l'environnement d'investissement.

4) Dans certains secteurs, il n'y a pas eu de baisse suivie d'une hausse du contrôle étranger. Cela tient à plusieurs raisons. D'abord, par suite du resserrement de la réglementation au cours des années 1970, l'assouplissement survenu au milieu des années 1980 n'a pas touché l'ensemble des industries de façon uniforme. Ainsi, dans le secteur de l'énergie, les restrictions applicables à la propriété étrangère sont demeurées en vigueur, quoique sous une forme un peu moins rigoureuse. Il s'ensuit que l'investissement étranger dans ce secteur, qui avait beaucoup diminué au départ, n'a pas connu une aussi forte augmentation que celle observée dans d'autres secteurs au cours des années 1990. Malgré l'assouplissement des restrictions applicables aux investissements, Petro-Canada, pétrolière appartenant à l'administration fédérale, poursuivait ses activités et était protégée contre toute prise de contrôle étranger.

5) Il y a des secteurs où le recul survenu au début de la période étudiée n'a pas été entièrement annulé par la suite, la raison étant que les avantages associés à ces secteurs, du point de vue des multinationales étrangères, avaient perdu de leur importance. Il y a eu hausse du contrôle étranger dans l'ensemble du secteur de la fabrication à la suite de la déréglementation de l'investissement étranger direct; ce fut particulièrement le cas dans les secteurs de la fabrication à forte intensité de capital. Certains faits laissent cependant croire que certains des actifs associés à la pénétration de capitaux étrangers ont vu leur attrait diminuer au fil du temps. Ainsi, il y a eu baisse du contrôle étranger dans les secteurs à vocation scientifique (à forte intensité de recherche et développement (R-D)) à la fois avant et après les changements apportés au régime réglementaire. Il en a été de même dans les industries où la différentiation des produits constituait un facteur important. En dépit des tendances à la baisse touchant le contrôle étranger dans ces secteurs, il convient de remarquer que le contrôle étranger y demeurait élevé à la fin de la période étudiée.



Chapitre 1. Introduction

La performance de l'économie canadienne tient à l'efficience des producteurs nationaux ainsi qu'à l'efficacité de la concurrence du marché, celle-ci étant pour sa part fonction de la structure du marché et de ses caractéristiques inhérentes, mais aussi des interactions au niveau des producteurs et du système politique. Les entreprises actives sur le marché réagissent aux incitations économiques, tandis que les activités des participants au marché sont souvent tempérées par les restrictions réglementaires générales imposées par l'État.

L'un des exemples de ces forces compensatoires nous est fourni par l'influence étrangère exercée dans le passé sur l'économie canadienne par l'entremise des multinationales actives au pays. L'investissement étranger direct joue un rôle important dans l'économie canadienne, et ce, depuis la Confédération. Les entreprises étrangères au Canada ont réagi aux forces économiques en établissant leurs installations de production au Canada. Le système politique canadien a toujours cherché à influer sur la nature de ces activités — d'abord en imposant des droits de douane ou en adoptant une politique commerciale idoine, puis, plus récemment, en réglementant directement l'investissement étranger direct. Cette initiative réglementaire de l'État canadien donne matière à une étude de cas sur la mesure dans laquelle il est possible de modeler les forces du marché, sur la manière dont l'imposition d'une réglementation influe sur ces forces, et sur la rapidité avec laquelle on retourne à l'état premier lorsque cette influence cesse de se faire sentir.

Dans la présente étude, nous examinons ces forces et ces influences au cours des quarante dernières années, en nous concentrant sur les périodes charnières correspondant aux deux évolutions importantes et opposées du régime réglementaire ainsi que sur la période où la politique commerciale a consisté à réduire progressivement les droits de douane. Nous utilisons plusieurs sources de données complémentaires de Statistique Canada pour analyser l'importance de la propriété étrangère au Canada.

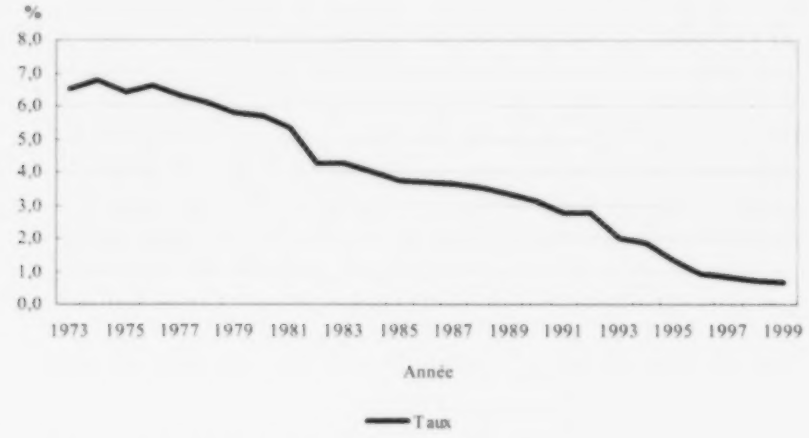
Chapitre 2. Données historiques

Au cours des quarante dernières années, la politique publique en matière d'investissement étranger direct a fait l'objet de plusieurs changements profonds. Pensons d'abord à la libéralisation des échanges, qui a conduit à une baisse graduelle des droits de douane. Les effets des réductions tarifaires ayant fait suite aux négociations du Kennedy Round sous le régime du GATT ont été constatés au cours des années 1970. Il y a eu ensuite le Tokyo round dans les années 1980. Ces deux cycles de négociations multilatérales en vue de la mise en œuvre de réductions tarifaires ont été suivis des réductions bilatérales entre le Canada et les États-Unis en vertu de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALÉ), conclu en 1989, puis de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), qui date de 1994.

Les études économiques sur le sujet visaient jusqu'ici à mesurer les effets des droits de douane en vigueur au Canada sur le volume des investissements étrangers directs. Marshall, Southard et Taylor (1936) ont ainsi indiqué que, selon plus de la moitié des filiales canadiennes d'entreprises sous contrôle étranger ayant participé à leur enquête, les droits de douane élevés payables au Canada les avaient incité à investir à l'intérieur des marchés canadiens. Dans une enquête ultérieure, Safarian (1973) écrivait que 20 % environ des participants avaient formulé des remarques similaires. Il existe d'autres facteurs motivant l'investissement étranger direct (adaptation des produits étrangers en fonction des exigences canadiennes, réduction des frais de transport, économies au chapitre de la main-d'œuvre), mais on a longtemps considéré que les droits de douane avaient une forte incidence sur le volume des investissements étrangers. Dès lors, il est possible que la réduction graduelle des droits de douane au Canada depuis la fin de la guerre (figure 1)[1] ait eu des répercussions sur les investissements étrangers.

Ces réductions tarifaires n'étaient pas le seul élément ayant en principe des effets sur le volume des investissements étrangers directs au Canada. Si ces réductions ont eu pour effet d'atténuer les obstacles aux flux de marchandises, le régime réglementaire a pour sa part établi, puis assoupli, des restrictions touchant les flux de capitaux. Par suite de débats nourris au sujet des problèmes rattachés à l'investissement étranger direct[2], on a mis sur pied en 1975 l'Agence d'examen de l'investissement étranger, qui avait pour mandat de surveiller et d'approuver les prises de contrôle par des intérêts étrangers. Pour sa part, le Programme énergétique national, créé en 1980, avait entre autres pour but de favoriser la « canadianisation » du secteur pétrolier.

Figure 1. Droits de douane — Taux moyens



Source : Base de données de la Division de l'analyse microéconomique.

L'arrivée au pouvoir d'un nouveau gouvernement dans les années 1980 a été suivie du remplacement, en 1985, de l'Agence d'examen de l'investissement étranger par un nouvel organisme, Investissement Canada; le mandat de cet organisme était perçu comme mettant moins l'accent sur la limitation et le contrôle des investissements étrangers directs et davantage sur la stimulation et la mobilisation de ces investissements. Parallèlement, on a modifié les montants seuils des investissements étrangers donnant lieu à un examen par Investissement Canada aux termes de l'ALÉ et de l'ALENA. En outre, on a décidé que le Programme énergétique national cesserait d'être en vigueur, si l'on fait exception de la propriété de la compagnie nationale des pétroles (Petro-Canada).

Il était à prévoir que la libéralisation de la réglementation en matière d'échanges commerciaux influe de différentes manières sur l'investissement étranger direct. D'abord, un assouplissement de la réglementation conduit à une réduction à la fois du coût et de l'incertitude associés aux investissements étrangers, d'où une hausse de ces investissements, du moins en principe. Également, par suite des réductions tarifaires, les entreprises ont plus de latitude pour optimiser leurs installations de production. La décision par les multinationales étrangères de maintenir leurs activités au Canada ou de les transférer à l'étranger sera fonction de leur capacité de mieux desservir le marché canadien à partir d'installations canadiennes ou plutôt depuis l'étranger, à partir du moment où les droits de douane ont diminué et selon que le Canada jouisse d'un avantage comparatif justifiant que les installations de production y soient établies. De toute manière, différents modèles élaborés (Eastman et Stykolt, 1960; Eastman, 1964; English, 1964) ainsi que les faits exposés dans l'étude de Caves (1982) montrent que l'imposition de droits de douane a favorisé l'investissement étranger direct au Canada. On peut donc s'attendre à ce que la baisse des droits de douane ait contribué à un recul du contrôle étranger à long terme. Pour leur part, les modifications apportées au régime réglementaire ont sans doute concouru au départ à une baisse, et subséquemment à une hausse, de l'investissement étranger direct.

Notes en fin de chapitre

1. Les taux indiqués correspondent au montant total des droits de douane perçus, divisé par la valeur des importations.
2. Voir Gouvernement du Canada (1972) et K. Levitt (1970).

Chapitre 3. L'évolution de la présence des entreprises étrangères au Canada

3.1 Modèles de propriété étrangère

Avant d'étudier les faits relatifs à l'activité des multinationales au Canada, il faut exposer un cadre théorique permettant de situer ces activités.

Contrairement à d'autres entreprises, les multinationales ne se contentent pas d'exporter des biens ou des services : elles mènent des activités de production dans plusieurs pays et procèdent à des échanges entre ces pays. Par conséquent, les théories relatives aux multinationales doivent permettre de comprendre les raisons pour lesquelles une entreprise étend ses activités de production à plus d'un pays.

Caves (1982) a élaboré sous sa forme la plus achevée l'une des théories faisant autorité en la matière, selon laquelle les activités des multinationales font suite à une défaillance contractuelle[3]. Selon cette théorie, qui fournit un cadre général dans lequel situer les activités des multinationales, les entreprises se dotent de structures transnationales dans le but d'exploiter des actifs particuliers dont ils tirent un avantage concurrentiel. Ces actifs ne peuvent être transférés aisément d'une entreprise à l'autre par voie de contrats sans lien de dépendance, car un tel transfert sera assorti de connaissances tacites et de renseignements imparfaits, d'où la difficulté de procéder à des opérations contractuelles sans lien de dépendance. La façon la plus efficiente d'exploiter ces actifs est d'étendre le champ d'activité de l'entreprise à plus d'un pays.

Les actifs incorporels, comme la R-D ou certaines compétences organisationnelles, sont des exemples classiques du genre d'actifs pouvant conduire à des activités multinationales. Ils représentent dans les faits un bien public à l'intérieur de l'entreprise; ils peuvent être mis en commun et utilisés à l'interne pour un coût marginal minime, voire nul. Le transfert de ces actifs à l'intérieur de l'entreprise par voie d'investissements étrangers directs élimine le problème de l'appropriabilité qui peut se poser dans le cas d'une opération sans lien de dépendance, surtout lorsqu'il est difficile d'établir la valeur d'actifs incorporels nouveaux ou lorsque l'utilisation de ces actifs peut conférer d'importants avantages stratégiques (p. ex., nouvelles innovations).

L'argument selon lequel les défaillances contractuelles dans certains marchés sont à l'origine des multinationales est devenu l'élément commun servant à expliquer des activités dans différents secteurs, notamment l'investissement dans les secteurs des ressources naturelles. Dans ces secteurs, la technologie d'extraction est l'une des explications avancées en ce qui

concerne l'activité multinationale. Toutefois, la défaillance contractuelle sur les marchés des matières premières est tout aussi importante à cet égard. Il est en effet difficile de conclure des contrats à long terme tenant compte de toutes les éventualités possibles à l'intérieur de ces marchés, compte tenu de leur grande volatilité et de l'existence fréquente de monopoles bilatéraux (Teece, 1978). L'activité transfrontalière est un mode d'accès utile à des intrants particuliers dans les cas où les marchés au comptant et les contrats à long terme ne suffisent pas. Dans de telles circonstances, les arrangements verticaux permettent à l'entreprise d'exercer un plus grand contrôle sur les intrants intermédiaires entrant dans la production.

D'autres chercheurs, dont Dunning (1993), ont établi des systèmes de classification plus élaborés pour expliquer l'existence des entreprises multinationales. Ainsi, Dunning (1993, p. 4) énonce deux caractéristiques propres aux entreprises multinationales : organisation et coordination d'activités multiples à valeur ajoutée dans plus d'un pays; et internalisation des marchés transfrontaliers de produits intermédiaires découlant de ces activités. À l'intérieur de ce cadre, Dunning établit une classification comportant quatre catégories fondées sur ce que la multinationale veut obtenir : (1) ressources naturelles; (2) efficience; (3) capacités ou actifs stratégiques; (4) marchés (1993, ch. 3). Toutefois, on peut assimiler chacune de ces catégories à des applications particulières du cadre de base de Caves, car chacune explique d'une certaine manière pourquoi une entreprise transnationale choisit d'étendre son champ d'activité à divers marchés.

Les entreprises multinationales à la recherche de *ressources naturelles* sont celles qui pénètrent certains marchés pour avoir accès à des intrants primaires et à des sources d'approvisionnement. Elles doivent aussi se doter de capacités technologiques (locales) ou encore de compétences en matière d'administration, de commercialisation ou d'organisation (Dunning, 1993, p. 57). Les stratégies d'expansion des entreprises multinationales de cette catégorie ont souvent pour objet la réduction des coûts et l'accès à de la main-d'œuvre bon marché.

Les entreprises multinationales à la recherche *d'efficience* veulent tirer parti d'économies d'échelle ou de gamme ainsi que diversifier le risque (Dunning, 1993, p. 59). Souvent, les modèles de production géographiquement intégrée qui sont prisés par ces entreprises multinationales mettront l'accent entre autres sur la spécialisation des produits ou des processus. La rationalisation peut être effectuée en fonction, soit de différences transnationales au chapitre de la structure de coûts et de la dotation factorielle, soit de différences sous-jacentes au niveau des capacités de production et des préférences des consommateurs.

Selon la taxonomie de Dunning, les entreprises multinationales à la recherche de ressources naturelles et celles à la recherche d'efficience accéderont à des marchés donnés pour tirer profit des avantages comparatifs particuliers qu'offrent ces marchés. À première vue, la décision d'entrer sur un marché pour profiter de différences fondamentales touchant la dotation factorielle et les conditions de l'offre peut concorder à la fois avec une stratégie verticale — chaque établissement ou entreprise représente une unité particulière de la chaîne

d'approvisionnement ou avec une stratégie de conglomérat — l'entreprise mène sur différents marchés des activités non reliées entre elles. Cela suppose que les différences de base entourant la dotation factorielle, les conditions de l'offre et les compétences locales donneront lieu à des différences concomitantes au niveau des décisions de l'entreprise sur la production et le choix de l'emplacement, de telle sorte qu'une certaine spécialisation de la production est à prévoir.

De ce point de vue, la structure de l'entreprise transnationale s'inscrira dans le prolongement de la théorie des avantages commerciaux comparés — les multinationales situent des activités particulières à l'intérieur des marchés ou des endroits convenant le mieux aux dites activités. Cela dit, en l'absence d'argument théorique voulant que l'entreprise transnationale élargisse dans les faits son champ d'activité dans le but de transférer certains actifs stratégiques (incorporels ou non) *entre* unités commerciales unies par des liens verticaux, les avantages comparés ne justifient pas en soi l'émergence d'une structure verticale multinationale. Il faut que les avantages associés aux acquisitions verticales l'emportent sur les coûts découlant du recours exclusif à des opérations sans lien de dépendance dans les marchés situés en amont ou en aval du secteur principal de l'entreprise. Dans le cas présent, le recours à des contrats imparfaits dans le secteur des matières premières et le transfert de technologies dans les secteurs à fortes économies d'échelle servira à expliquer l'apparition de multinationales dans ces secteurs.

Les entreprises multinationales à la recherche de *marchés*, qui constituent la troisième catégorie de Dunning, adoptent des stratégies d'investissement à l'étranger dans le but de fournir des biens et des services à l'intérieur des marchés des pays où ils investissent et des pays adjacents. Leur stratégie d'investissement vise à conserver ou à préserver la part de marchés étrangers qu'elles détiennent déjà ou à trouver de nouveaux marchés (p. 58). Par le passé, les stratégies d'investissement des multinationales de ces catégories ont servi d'outil en vue de franchir des obstacles commerciaux. Cet aspect a été étudié à fond par Eastman et Stykolt (1960, 1967) ainsi que par English (1964). La théorie a trait aux conditions dans lesquelles une multinationale peut être amenée à remplacer les exportations vers un marché local par la production à l'intérieur de ce marché (Horst, 1972). Toutefois, il faut toujours expliquer pourquoi la multinationale décide de mener des activités de production à l'étranger au lieu de transférer tout simplement les actifs; cette explication nous est fournie par la théorie fondamentale de Caves sur l'existence d'actifs spéciaux.

Enfin, les entreprises multinationales à la recherche *d'actifs stratégiques* adoptent des stratégies de croissance leur conférant des avantages concurrentiels de portée générale. Ces multinationales sont l'objet premier de la théorie conventionnelle; toutefois, dans celle-ci, la supériorité rattachée aux actifs de la multinationale est endogène plutôt qu'exogène. Les compétences particulières des multinationales ne proviennent pas uniquement de leur pays d'origine mais aussi des travaux et réalisations de leurs sociétés affiliées situées dans d'autres pays.

3.2 Sources de données et définitions

Dans la présente étude, nous examinons l'importance des activités menées au Canada par des entreprises étrangères. Statistique Canada utilise à cette fin plusieurs mesures différentes.

Différents termes sont utilisés pour décrire ces activités, et il est bon de les définir d'entrée de jeu. D'abord, les multinationales sont des entreprises qui exploitent des installations de production dans plus d'un pays. Les multinationales étrangères sont des entreprises qui résident dans un pays étranger mais qui mènent des activités au Canada, par l'intermédiaire de sociétés affiliées, de filiales ou de succursales. Les entreprises canadiennes sous contrôle étranger sont des entreprises dont les intérêts avec droit de vote sont contrôlés par une entreprise étrangère ou par des résidents étrangers. Sont des actifs sous contrôle étranger la totalité des actifs des entreprises sous contrôle étranger. L'investissement étranger direct s'entend des flux transfrontaliers de capitaux à long terme destinés à des entreprises dont au moins 10 % des intérêts avec droit de vote sont détenus par des entreprises ou des résidents étrangers.

De manière à évaluer l'importance fluctuante des activités menées par les multinationales étrangères au Canada, il faut disposer de données sur l'ampleur de ces entreprises. Dans notre étude, les données sur les activités des multinationales étrangères proviennent de trois sources de données de Statistique Canada : les données sur le contrôle étranger sont tirées du programme CALURA[4] (maintenant appelé CRA), géré par la Division de l'organisation et des finances de l'industrie; les données sur l'investissement étranger direct sont produites par la Division de la balance des paiements; et les données sur l'importance des entreprises sous contrôle étranger sont produites par la Division de l'analyse microéconomique et la Division de la fabrication, de la construction et de l'énergie.

Chacune de ces sources fournit des renseignements différents mais complémentaires sur les activités des entreprises étrangères au Canada.

Les données CALURA nous donnent un aperçu général de l'ampleur des ventes et des actifs des sociétés sous contrôle étranger dans différents secteurs de l'économie canadienne. À partir d'une définition de l'expression entreprise sous contrôle étranger comme étant une entreprise qui est sous le contrôle *effectif* d'intérêts étrangers (le fait de détenir 50 % des intérêts avec droit de vote constitue habituellement, quoique pas toujours, le seuil servant à déterminer s'il y a contrôle effectif), ce programme produit des statistiques sommaires sur le pourcentage des revenus, des actifs, des bénéfices et des capitaux propres sous contrôle étranger. Tous les capitaux propres (ou les revenus, ou les actifs) de l'entreprise sous contrôle étranger sont imputés au secteur de manière à calculer la part totale des capitaux propres sous contrôle étranger pour ce secteur. Toutes les activités des entreprises sont ainsi classées entre différentes industries aux fins de déterminer en gros le degré de contrôle étranger dans chaque industrie[5].

En ce qui a trait aux données sur les industries manufacturières, on reprend la définition du programme CALURA concernant les entreprises sous contrôle étranger, mais l'imputation

se fait au niveau de l'établissement plutôt qu'à celui de l'entreprise. On peut se faire ainsi une idée plus précise du degré de contrôle étranger au niveau de l'industrie. Incidemment, ces données permettent également de disposer d'un ensemble de définitions plus cohérentes des industries sur des périodes prolongées (secteur de la fabrication).

Les données produites par la Division de la balance des paiements portent sur l'*investissement étranger direct*, c'est-à-dire les flux de capitaux à long terme (capitaux propres et autres) provenant de l'étranger et destinés à des entités canadiennes dans lesquelles des entités étrangères détiennent au moins 10 % des intérêts avec droit de vote. Ce sont ces flux qui donnent lieu en bout de ligne à un contrôle étranger. Il faut toutefois souligner qu'une hausse à court terme de ces flux ne modifiera pas forcément le volume d'actifs sous contrôle étranger selon les données CALURA. L'explication peut en être que, malgré la hausse des flux, le programme CALURA n'a pas encore classé l'entreprise destinataire comme étant sous contrôle étranger, ou au contraire que l'entreprise est déjà classée comme étant sous contrôle étranger, de sorte qu'il en est de même de la totalité de ses actifs.

Les stocks actuels d'investissements étrangers directs[6] équivalent à l'accumulation des flux passés de ces investissements et de la variation de la valeur des actifs correspondants. Les stocks peuvent ne pas être égaux à la valeur totale de ces actifs, dans la mesure où il se peut que des sources de fonds autres que des fonds étrangers aient servi au financement de ces derniers[7].

Les flux accumulés d'investissements étrangers directs ne sont pas égaux aux actifs sous contrôle étranger, et ce, pour plusieurs raisons. En effet, les actifs d'une entreprise peuvent être financés en partie au moyen de sources de fonds intérieures, de sorte que la valeur totale des actifs excédera la valeur des actifs financés au moyen d'investissements étrangers directs. De même, les stocks d'investissements étrangers directs ne seront pas égaux aux actifs sous contrôle étranger car les statistiques relatives au contrôle étranger englobent tous les actifs que possède une entreprise sous contrôle étranger, alors que celles touchant les investissements étrangers directs ne comprennent que la part des actifs correspondant à la participation étrangère. Nous examinons de façon plus détaillée certaines autres différences à l'annexe de cette étude.

Ces différentes sources de données se complètent afin de nous donner une idée de l'importance des activités des entreprises étrangères au Canada. Les données sur l'investissement étranger direct nous fournissent des précisions sur les flux immédiats. Pour leur part, les données sur le contrôle étranger nous indiquent le contrôle étranger associé à ces flux dans différents segments de l'économie. Dans les sections qui suivent, nous utilisons principalement les données CALURA car nous voulons déterminer la proportion de l'activité économique que représentent les entreprises sous contrôle étranger au Canada. Toutefois, à titre complémentaire nous avons recours à des données portant sur la valeur cumulative de l'investissement étranger direct afin de voir si les profils intersectoriels ont évolué durant la période étudiée.

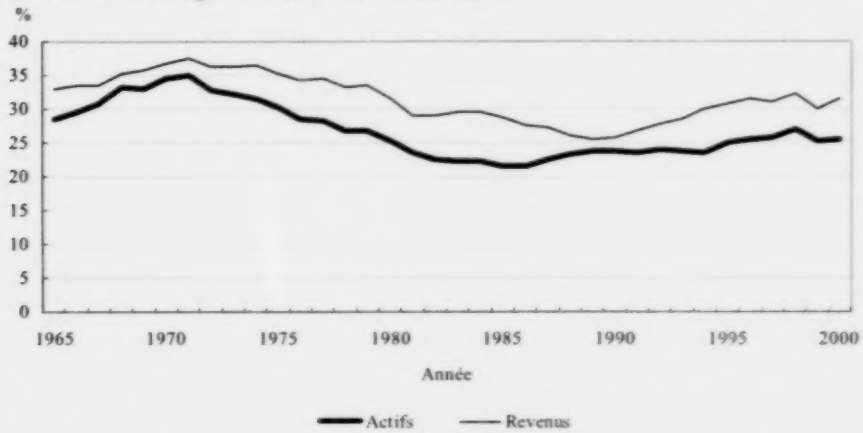
3.3 L'économie canadienne et le contrôle étranger

Les données CALURA sur le degré de contrôle étranger fournissent un aperçu général des effets accumulés de l'investissement étranger sur le stock d'actifs des entreprises sous contrôle canadien et étranger ainsi que sur les revenus relatifs de chacun de ces deux groupes à un point particulier dans le temps. L'examen de ces données au fil du temps peut être utile aux fins d'évaluer les tendances générales en ce qui a trait à l'activité des entreprises sous contrôle étranger et à l'importance relative de ces dernières.

Les données grâce auxquelles nous avons cet aperçu du contrôle étranger sur les entreprises canadiennes sont recueillies aux termes des responsabilités confiées à Statistique Canada en vertu de la *Loi sur la déclaration des personnes morales et des syndicats* (qui s'appelle maintenant la *Loi sur les déclarations des personnes morales*). Cette loi prévoit la collecte de données sur la propriété et la situation financière des sociétés exploitant une entreprise au Canada[8]. Les données recueillies et publiées ont trait aux revenus, aux actifs, aux bénéfices et aux capitaux propres.

La figure 2 présente l'évolution du contrôle étranger dans le secteur non financier de 1965 à 2000[9]. On utilise deux mesures, soit le pourcentage des actifs des entreprises non financières qui appartient à des entreprises canadiennes sous contrôle étranger, et le pourcentage du revenu total qui est gagné par ces entreprises (se reporter également au tableau 1). Les actifs constituent un intrant du processus de production (production de services de capital)[10]. Les revenus illustrent l'importance de la production. Cette dernière mesure est perçue comme étant plus volatile, étant donné qu'elle dépend de conditions provisoires prévalant sur les marchés, de sorte qu'elle est moins utile à court terme lorsque l'on veut décrire des tendances à long terme. Également, à long terme, les deux mesures peuvent donner des résultats divergents si la productivité relative des entreprises appartenant à des intérêts étrangers (revenu gagné par dollar investi) change en proportion de celle des entreprises appartenant à des intérêts canadiens.

Figure 2. Contrôle étranger — Sociétés non financières



Source : Les données portant sur les années 1988 à 2000 proviennent des tableaux CANSIM de 2004, tandis que celles relatives aux années 1965 à 1987 proviennent de la publication n° 61-210 au catalogue. Les données touchant la première de ces périodes sont raccordées en 1988 en fonction des corrections disponibles dans la version de 1993 de cette dernière publication.

Tableau 1. Pourcentage des actifs et des revenus des sociétés non financières sous contrôle étranger (de 1965 à 2000)

Année	Actifs	Revenus	Revenus/actifs
1965	28,6	33,0	1,15
1966	29,6	33,6	1,14
1967	30,7	33,4	1,09
1968	33,2	35,3	1,06
1969	33,0	35,8	1,09
1970	34,4	36,8	1,07
1971	34,9	37,4	1,07
1972	32,8	36,3	1,11
1973	32,3	36,3	1,12
1974	31,5	36,5	1,16
1975	30,2	35,3	1,17
1976	28,4	34,3	1,21
1977	28,3	34,6	1,22
1978	26,7	33,3	1,25
1979	26,8	33,4	1,25
1980	25,3	31,5	1,25
1981	23,4	29,0	1,24
1982	22,6	29,1	1,29
1983	22,3	29,6	1,33
1984	22,2	29,6	1,33
1985	21,4	28,8	1,35
1986	21,5	27,5	1,28
1987	22,5	27,3	1,21
1988	23,3	25,9	1,11
1989	23,6	25,4	1,07
1990	23,7	25,8	1,09
1991	23,6	26,7	1,13
1992	23,9	27,7	1,16
1993	23,8	28,5	1,20
1994	23,6	29,9	1,27
1995	25,1	30,7	1,22
1996	25,4	31,4	1,24
1997	25,9	31,0	1,20
1998	26,9	32,3	1,20
1999	25,3	30,1	1,19
2000	25,5	31,4	1,23

Note : Les auteurs ont déterminé les chiffres exposés dans ce tableau à partir de deux sources de données présentant certaines différences au niveau des définitions et de la couverture, d'où une légère variation des chiffres entre l'une à l'autre.

Source : Les données portant sur les années 1988 à 2000 proviennent des tableaux CANSIM de 2004, tandis que celles relatives aux années 1965 à 1987 proviennent de la publication n° 61-210 au catalogue. Les données touchant la première de ces périodes sont raccordées en 1988 en fonction des corrections disponibles dans la version de 1993 de cette dernière publication.

La proportion des actifs et celle des revenus sous contrôle étranger ont commencé à diminuer au début des années 1970, soit à peu près à l'époque où l'Agence d'examen de l'investissement étranger a été mise sur pied, et cette tendance s'est maintenue jusqu'au milieu des années 1980, lorsque cette agence est devenue Investissement Canada. Par suite de la modification du régime réglementaire, ces proportions ont rebondi. L'inversion de l'évolution des actifs sous contrôle étranger a entraîné un mouvement similaire des revenus correspondants, au début de la baisse et au début de la hausse subséquente.

Le recul enregistré dans les années 1970 et au début des années 1980 a été marqué : ainsi, les actifs sous contrôle étranger sont passés de 35 % à seulement 21 % de l'ensemble des actifs durant cette période. Pour sa part, le produit des ventes des entreprises sous contrôle étranger est passé de 37 % à 29 % durant la même période.

La modification du régime réglementaire a fait en sorte que l'importance globale des entreprises sous contrôle étranger augmente. La proportion représentée par le produit des ventes et par les actifs de ce groupe a augmenté constamment jusqu'en 2000, sans toutefois revenir aux niveaux observés à la fin des années 1960. Que cette augmentation ne suffise pas à contrebalancer entièrement la baisse antérieure concorde avec une interprétation du phénomène selon laquelle les changements survenus au niveau du contrôle étranger sont attribuable à la fois à la baisse des droits de douane et à la modification du régime réglementaire. Au départ, ces deux facteurs ont contribué à la baisse du degré de contrôle étranger; subséquemment, seuls les droits de douane ont eu un effet inhibiteur sur le contrôle étranger.

Bien sûr, plusieurs facteurs peuvent être à l'origine des changements relatifs au degré de contrôle étranger au fil du temps. L'attrait qu'exerce l'économie canadienne sur les investisseurs étrangers augmente et diminue en fonction de l'évolution du climat économique, et il se peut que cette évolution ait entraîné des changements au niveau du contrôle étranger. Dans le but de vérifier de façon plus complète les effets apportés au régime réglementaire, nous pouvons chercher à isoler ces effets de ceux associés à la variation de l'attrait de notre économie sous l'angle des investissements étrangers directs, au moyen d'une régression estimative du contrôle étranger (CE_t) selon une tendance temporelle; nous utilisons également deux variables binaires spécifiques correspondant au régime réglementaire plus restrictif, de 1975 à 1985 (AEIE), et de 1986 à 1999 pour le régime plus libéral (POSTAEIE). Nous incluons également un ensemble de variables (X_t) servant à rendre compte de l'attrait de l'environnement économique.

$$(1.1)\quad CE_t = \alpha_0 + \alpha_1 * T + \alpha_2 * T * AEIE + \alpha_3 * T * POSTAEIE + \alpha_4 * X_t$$

L'attrait exercé par l'environnement économique est représenté par plusieurs variables correspondant à différents aspects qui sont souvent considérés comme étant des indices de réussite ou au contraire de problèmes.

La première est le produit intérieur brut (PIB) relatif du Canada par rapport à celui des États-Unis (RELPIB), exprimé en dollars américains. Par exemple, si l'économie canadienne connaît un redressement par rapport à l'économie américaine, on peut s'attendre à ce que cela donne lieu à une hausse de l'investissement étranger et, par voie de conséquence, du degré de contrôle étranger.

La deuxième variable est le coût unitaire de main-d'œuvre relatif au Canada par rapport aux États-Unis (RELCOÛT). Le coût unitaire de main-d'œuvre est le taux salarial divisé par la productivité du travail; il correspond approximativement à l'attrait relatif exercé par le Canada sur le plan du coût de la main-d'œuvre et de la productivité. Du fait que le coût unitaire de main-d'œuvre repose sur deux concepts (le taux salarial et la productivité relative du travail), la mesure obtenue augmentera si la rémunération connaît une hausse supérieure à celle de la productivité du travail. Nous supposons que la hausse de la valeur de cette variable aura pour effet de réduire l'attrait du Canada comparativement aux États-Unis et que son coefficient sera négatif.

La troisième variable est l'écart de croissance des coûts salariaux (RELSAL), plus précisément la croissance du taux salarial au Canada (rémunération divisée par les heures travaillées), exprimée en dollars américains, moins la croissance du taux salarial aux États-Unis. Une hausse de la valeur de cette variable devrait rendre le Canada moins attrayant pour les investisseurs étrangers, et il est donc à prévoir que la variable sera de signe négatif.

Enfin, nous tenons compte de l'écart entre les deux pays en ce qui touche le rendement attendu du capital (RELYIELD). Cet écart correspond au dividende-actions à la Bourse de Toronto lors de l'année t moins le dividende selon l'indice SP500 lors de l'année t. Plus l'écart est prononcé, plus le climat d'investissement canadien sera propice. Nous prévoyons que le coefficient de cette variable sera positif.

Les résultats obtenus sont présentés au tableau 2. Les chiffres de la première colonne sont simplement les coefficients associés à la variable de tendance pour la première période, durant laquelle l'Agence d'examen de l'investissement étranger a mené ses activités, et à celle pour la deuxième période, où l'Agence a été remplacée par Investissement Canada. Le coefficient de la variable AEIE est négatif et significatif, confirmant ainsi que la création de l'Agence est allée de pair avec une tendance à long terme se caractérisant par la diminution du contrôle étranger. Le coefficient associé à la période subséquente est également négatif mais est moins élevé, ce qui indique que le contrôle étranger remontait vers son niveau de la période précédant la création de l'Agence.

Les chiffres de la deuxième colonne reflètent les quatre variables des conditions économiques ainsi que les variables relatives au régime réglementaire. Les variables du coût relatif de main-d'œuvre et du taux relatif de croissance de la rémunération ont une valeur négative et significative, tandis que celle du rendement relatif a une valeur positive et significative.

Il convient de remarquer que, une fois prises en compte les conditions économiques, les coefficients associés à la variable nominale (AEIE) demeurent négatifs et significatifs. Bref, même compte tenu de ces variables, qui rendent compte de l'attrait exercé par l'économie canadienne, la période correspondant à la variable AEIE s'est caractérisée par une réduction de l'investissement étranger.

Le problème associé à la formulation 1.1 est qu'il peut y avoir cointégration. La solution de Globerman et Shapiro (1999) consiste à prendre une différence d'ordre 1, comme dans l'équation 1.2.

$$(1.2)\quad \Delta CE_t = \alpha_1 + \alpha_2 * D_1 + \alpha_3 * D_2 + \alpha_4 * \Delta X_t$$

Lorsque nous procédons ainsi dans la partie B du tableau 2, seule la variable binaire de la période d'existence de l'Agence d'examen de l'investissement étranger (AEIE) a une valeur significative. Le coefficient de la variable relative à la période subséquente ne diffère pas sensiblement de celui applicable à la période précédant celle de la variable AEIE. Les résultats de notre régression confirment l'impression visuelle produite par la figure 2, soit qu'il y a eu réduction du contrôle étranger durant la période de rigueur réglementaire.

Tableau 2. Régression de contrôle étranger

Partie A : Degré de contrôle étranger

Variable	1	2
Coordonnée à l'origine	30,6*	85,8*
Tendance temporelle	0,36	0,03
Tendance temporelle*AEIE	-0,69*	-0,58*
Tendance temporelle*POSTAEIE	-0,56*	-0,37***
Relpib	...	75,1
Relcoût	...	-57,9**
Relsal	...	-19,4***
Relyield	...	1,87**
Corrigé R^2	0,74	0,78

Note : *significatif au niveau de 1 %, **significatif au niveau de 5 %, ***significatif au niveau de 10 %.

... n'ayant pas lieu de figurer

Source : Les données de régression proviennent de diverses sources de données externes et de Statistique Canada.

Partie B : Variation du degré de contrôle étranger

Variable	Coefficient	Erreur-type	Pr>t
Coordonnée à l'origine	0,56	0,36	0,131
AEIE	-1,39	0,46	0,005
POSTAEIE	-0,36	0,45	0,425
ΔRelpib	-45,6	51,77	0,386
ΔRelcoût	-3,09	12,06	0,800
ΔRelsal	2,95	4,87	0,549
ΔRelyield	0,13	0,29	0,644
Corrigé R^2	0,17	...	...

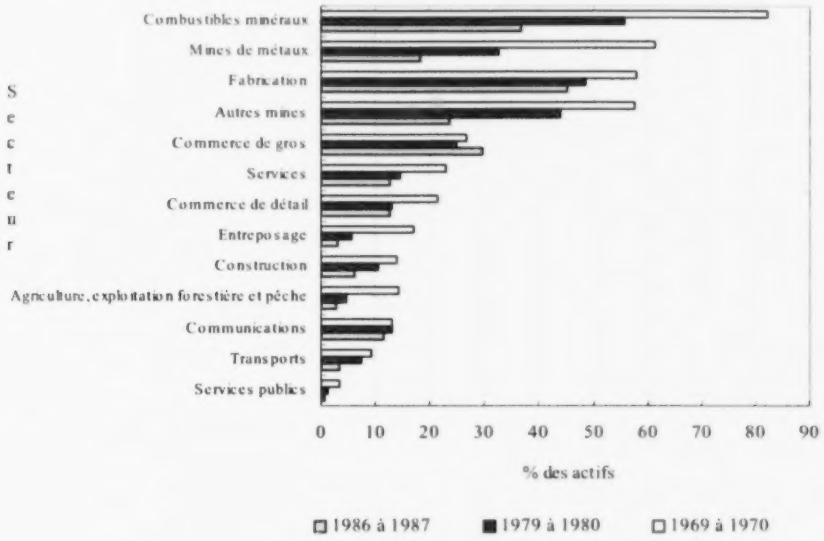
... n'ayant pas lieu de figurer

Source : Les données de régression proviennent de diverses sources de données externes et de Statistique Canada.

Il est également utile d'étudier les changements survenus à l'intérieur de secteurs donnés aux fins d'établir si les tendances à la baisse puis à la hausse ont été généralisées où si elles découlent de changement circonscrits à un petit nombre de secteurs. Il est probable qu'une réglementation commune puisse entraîner des changements de portée plus générale que ne le feraient des événements propres à des industries données.

La figure 3 illustre le degré de contrôle étranger exercé à l'intérieur d'industries données, sous forme de pourcentage des actifs sous contrôle étranger en 1969-1970, 1979-1980 et 1986-1987 (se reporter également au tableau 3). Au début de la période en question, le contrôle étranger culminait dans les secteurs des mines et des combustibles, du secteur général des ressources naturelles. Il y avait eu pénétration de ce secteur par les multinationales tant avant qu'après la Deuxième Guerre mondiale (Aitken, 1961), et les entreprises sous contrôle étranger y occupaient encore une place dominante à la fin des années 1960. Le secteur de la fabrication était cependant lui aussi au nombre des secteurs où le contrôle étranger était le plus élevé. Les multinationales étrangères ont été particulièrement actives dans ces deux secteurs en raison de l'importance qu'y revêtent les transferts technologiques, ce qui s'explique par des marchés contractuels incomplets, en particulier dans le secteur des ressources naturelles, ainsi que par les droits de douane élevés applicables aux biens manufacturés, conformément à la politique commerciale canadienne, dont les racines remontaient à la Confédération.

Figure 3. Changements du degré de contrôle étranger par secteur (de 1968 à 1987)



Source : Rapports CALURA, Statistique Canada.

Durant la période où il y a eu diminution du contrôle étranger, cette diminution a été constatée dans la plupart des secteurs, mais, lorsqu'on l'exprime en points de pourcentage du contrôle étranger, elle a été particulièrement importante dans les secteurs où ce contrôle était le plus élevé. Par exemple, dans le secteur des combustibles minéraux, le contrôle étranger est passé de 82 % à 37 % au cours de la période en question. Dans ce secteur, la réduction a été favorisée non seulement par les restrictions imposées à l'égard de l'investissement étranger par l'intermédiaire de l'Agence d'examen de l'investissement étranger, mais également par la création d'une société pétrolière fédérale, Petro-Canada. La diminution observée dans les secteurs des mines de métaux et des autres mines, toujours en points de pourcentage, a aussi été marquée. Soulignons toutefois que de telles diminutions ont aussi été observées dans le secteur de la fabrication et de nombreux autres.

Une autre façon de mesurer l'incidence générale du resserrement des contrôles touchant l'investissement étranger direct consiste à examiner les *taux* de réduction du contrôle étranger dans chaque secteur (baisse, en points de pourcentage, du contrôle étranger divisée par le pourcentage de contrôle existant au départ). Dans la mesure où le régime réglementaire a eu des effets dissuasifs sur un pourcentage donné d'entreprises étrangères, on peut s'attendre à ce que le *taux* de diminution du contrôle étranger varie moins entre secteurs que lorsque cette diminution est exprimée en points de pourcentage. De fait, le coefficient de variation (mesure de la variation relative de deux séries) associé au taux de diminution est de plus de moitié inférieur à celui associé à la diminution lorsque celle-ci est calculée sous forme de points de pourcentage.

Tableau 3. Pourcentage d'actifs sous contrôle étranger, par secteur (de 1969 à 1987)

	1969-1970	1979-1980	1986-1987	Variation en points de pourcentage	Variation en pourcentage
Services publics	3,3	1,2	0,5	-2,9	-86
Transports	9,5	7,5	3,6	-5,9	-62
Communications	13,2	13,1	11,4	-1,8	-14
Agriculture, exploitation forestière et pêche	14,3	4,5	2,8	-11,5	-80
Construction	14,1	10,5	6,1	-8,0	-57
Entreposage	17,0	5,5	3,1	-13,9	-82
Commerce de détail	21,5	13,0	12,9	-8,6	-40
Services	23,1	14,8	12,8	-10,3	-44
Commerce de gros	26,8	24,8	29,6	2,8	11
Autres mines	57,5	44,0	23,7	-33,8	-59
Fabrication	57,8	48,5	45,1	-12,7	-22
Minerais métalliques	61,5	32,8	18,5	-43,0	-70
Combustibles minéraux	82,1	55,7	36,8	-45,3	-55

Source : Rapports CALURA, Statistique Canada.

Tableau 4. Proportion de l'ensemble des actifs sous contrôle étranger (de 1969 à 1987) — pourcentage du total, par secteur

	1969-1970	1979-1980	1986-1987	Variation en points de pourcentage
Agriculture, exploitation forestière et pêche	0,4	0,3	0,2	-0,2
Mines	20,5	24,0	19,6	-1,0
Fabrication	59,2	53,5	56,5	-2,7
Construction	1,9	1,8	0,9	-1,0
Transports, communications et autres services publics	6,3	5,0	3,3	-3,0
Commerce de gros	7,1	8,7	11,5	4,5
Commerce de détail	3,7	3,1	4,0	0,3
Services	2,8	3,5	3,9	1,1
Total — ensemble des industries	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : Rapports CALURA, Statistique Canada.

Les *taux* de diminution du contrôle étranger sont assez élevés, même dans les secteurs où le degré de contrôle étranger était bas au départ, ainsi qu'on peut le voir au tableau 3. Par exemple, le taux de réduction a été de 55 % dans le secteur de l'extraction minière, de 62 % dans celui des transports, de 44 % dans celui des services et de 57 % dans celui de la construction. On n'a enregistré une hausse du contrôle étranger que dans le secteur du commerce de gros.

Le fait que la diminution du contrôle étranger ait été assez généralisée devrait signifier que la distribution entre secteurs des actifs sous contrôle étranger est demeuré relativement stable au fil du temps. Les données CALURA portant sur cette distribution (tableau 4) montrent que celle-ci est en effet demeurée assez constante durant la première période étudiée. Ainsi, en dépit de la baisse générale du degré de contrôle étranger dans les secteurs des mines et des combustibles minéraux, la part des actifs de ces secteurs sous contrôle étranger, qui était de 21 % en 1969-1970, s'était maintenue à 20 % en 1986-1987. Dans le secteur de la fabrication, cette proportion n'est passée que de 59 % à 57 %. Les changements ont également été de peu d'ampleur dans d'autres industries. Ces faits laissent penser que la

Tableau 5. Proportion représentée par le stock (position) d'investissements étrangers directs, par secteur (de 1961 à 1991)

	1961	1971	1981	1991
Mines et fonderies	11,9	12,6	7,9	3,9
Pétrole et gaz naturel	24,6	24,6	25,5	16,3
Fabrication	42,4	40,4	40,2	46,0
Services publics	1,9	1,5	0,9	1,1
Commerce	5,6	6,8	7,7	7,4
Financier	11,5	11,1	13,7	20,5
Autres	2,2	3,0	4,0	4,7
Total	100,0	100,0	100,0	100,0

Source : N° 67-202 au catalogue, tableau 30, Division de la balance des paiements, Statistique Canada.

période sous l'Agence d'examen de l'investissement étranger a été marquée par une diminution relativement uniforme de l'activité étrangère au Canada au niveau des secteurs. La diminution du contrôle étranger a été généralisée.

Il n'y a pas concordance exacte entre l'investissement étranger direct[11] et la valeur des actifs sous contrôle étranger (se reporter à l'annexe), mais ces deux mesures sont interreliées[12]. Le tableau 5 expose la proportion que représente le stock d'investissements étrangers directs par secteur. Les chiffres de ce tableau présentent de légères différences tenant à un élément conceptuel — en effet, le secteur financier est pris en compte dans les chiffres de la Division de la balance des paiements, mais pas dans les données CALURA. Cela dit, ces chiffres sur l'investissement étranger direct révèlent la stabilité relative des proportions au cours de la première moitié de la période étudiée, soit de 1961 à 1981. La plus forte réduction a eu lieu dans le secteur des mines, mais elle est moins prononcée que selon les données CALURA.

Il est difficile de comparer les sources de la diminution du contrôle étranger et les sources de sa remontée subséquente dans des secteurs donnés, en raison de la modification, en 1988, du système de classification utilisé par Statistique Canada pour la classification des statistiques sur le contrôle étranger (ce point est abordé à l'annexe). L'évolution de la proportion d'actifs sous contrôle étranger, par industrie, après 1988 est présentée au tableau 6 et à la figure 4. De 1988 à 1998, on observe un renversement de la tendance par rapport à la période précédente dans certaines industries manufacturières (produits chimiques et textiles, matériel de transport, machinerie et équipement, bois et papier), le contrôle étranger y étant à la hausse. On observe une augmentation du contrôle étranger dans le secteur des biens et services de consommation, qui englobe des activités de fabrication et des activités de commercialisation, ainsi que dans le secteur des services et celui des aliments et services de transport (où ce dernier service occupe une place prédominante). Par contre, la baisse du contrôle étranger s'est poursuivie dans le secteur de l'énergie. Dans l'ensemble, la hausse du contrôle étranger est plus généralisée que la baisse.

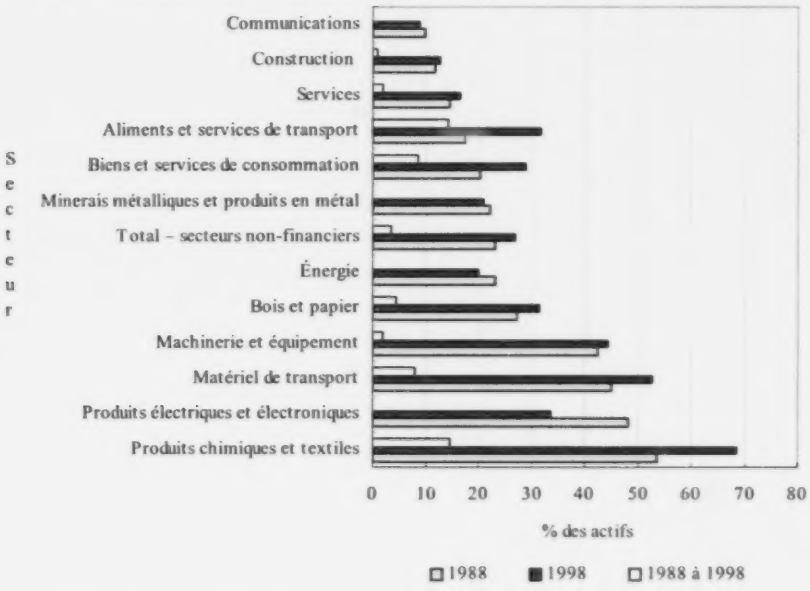
Ici encore, le caractère généralisé de ces changements est confirmé par la constance relative des proportions d'investissement étranger direct dans chaque industrie selon les données de la Division de la balance des paiements (tableau 7). Mais malgré cette constance relative, il y a eu certains changements dans des industries données. Par exemple, la tendance à la baisse s'est maintenue dans le secteur de l'énergie et des minerais métalliques après la déréglementation, la proportion

Tableau 6. Pourcentage de l'ensemble des actifs sous contrôle étranger, par secteur (de 1988 à 1998)

	1988	1998	Variation en points de pourcentage 1988-1998
Produits chimiques et textiles	53,8	68,5	14,7
Produits électriques et électroniques	48,2	33,5	-14,7
Matériel de transport	45,0	52,8	7,8
Machinerie et équipement	42,5	44,4	1,9
Bois et papier	27,2	31,5	4,3
Énergie	23,3	20,0	-3,3
Total – Industries non financières	23,3	26,9	3,6
Minerais métalliques et produits en métal	22,3	20,9	-1,4
Biens et services de consommation	20,2	28,8	8,6
Aliments, boissons et services de transport	17,6	31,8	14,2
Services	14,6	16,5	1,9
Construction	11,6	12,6	1,0
Communications	9,9	9,0	-0,9

Source : Tableau 179-0001 de CANSIM, le 31 décembre 2003, *Loi sur les déclarations des personnes morales*; Statistique Canada.

Figure 4. Contrôle étranger par secteur (de 1988 à 1998)



Source : Rapports CALURA, Statistique Canada.

des investissements étrangers directs étant passée de plus de 30 % en 1984 à 17 % en 1999 avant de connaître une remontée en 2002. La proportion des investissements directs a généralement augmenté dans les secteurs des produits manufacturés — il y a eu une hausse dans les secteurs des aliments, des breuvages et du tabac, des produits chimiques et des textiles, des produits électriques et électroniques, du bois et du papier ainsi que de l'énergie à la suite du creux atteint à la fin des années 1980 et à la fin des années 1990. Enfin, il y a eu baisse de la proportion représentée par les investissements étrangers directs dans les industries du matériel de transport et le secteur de la construction.

Tableau 7. Proportion du stock (position) d'investissements étrangers directs, par secteur (de 1984 à 2002) — pourcentage du total

	1984	1987	1990	1993	1996	1999	2002
Bois et papier	3,9	5,0	5,8	6,4	5,6	6,1	4,2
Énergie et minerais métalliques	30,7	25,3	24,1	21,8	17,5	17,0	22,8
Énergie	..	19,8	16,6	14,8	11,6	11,3	16,2
Minerais métalliques et produits en métal	..	5,6	7,5	7,0	5,9	5,7	6,6
Machinerie et matériel de transport	13,1	16,1	14,1	14,6	13,9	12,1	14,1
Machinerie et équipement	..	4,1	4,1	4,4	4,0	3,7	3,1
Matériel de transport	..	12,0	10,0	10,1	10,0	8,4	10,9
Finances et assurances	15,4	16,7	18,9	18,9	18,4	20,9	19,2
Services et commerce de détail	9,6	7,7	7,5	7,8	10,4	9,3	8,3
Services de transport	..	0,5	0,8	0,9	1,6	1,2	1,0
Services généraux aux entreprises et services gouvernementaux	..	0,0	1,0	1,2	1,1	1,0	1,3
Services d'enseignement, de soins de santé et services sociaux	..	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
Services d'hébergement, de restauration et de divertissement	..	1,3	1,5	1,2	1,8	1,7	1,4
Commerce de détail des aliments	..	0,0	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4
Biens et services de consommation	..	4,1	3,8	4,1	5,5	5,0	4,1
Toutes les autres industries	27,3	29,2	29,6	30,5	34,3	34,7	31,4
Aliments, boissons et tabac	..	7,0	7,0	8,4	8,4	9,0	10,6
Produits chimiques et textiles	..	8,5	10,4	11,7	12,4	11,0	9,5
Produits électriques et électroniques	..	6,3	5,6	5,4	6,8	8,6	7,3
Construction et activités connexes	..	6,1	4,9	3,2	4,5	3,5	2,8
Communications	..	1,2	1,6	1,7	2,1	2,6	1,2
Total	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

.. indisponible pour une période de référence précise

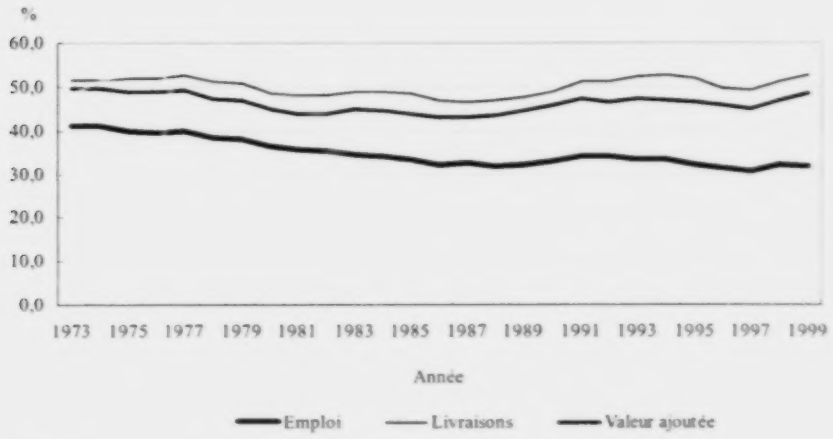
Source : Tableau 376-0038 de Cansim, Bilan des investissements internationaux, investissements directs canadiens à l'étranger et investissements étrangers directs au Canada, par industrie.

Fabrication

Dans la présente section, nous examinons des renseignements additionnels en guise de complément à l'aperçu de l'évolution du contrôle étranger d'après les données CALURA. Il est possible d'obtenir des renseignements par industrie sur le contrôle étranger à partir du Recensement des manufactures (Enquête annuelle des manufactures) à des niveaux de détail plus fins que ce n'est possible avec les données CALURA, et ces renseignements sont également plus cohérents au fil du temps — cela ne vaut toutefois que pour le secteur de la fabrication. La mesure du contrôle étranger est essentiellement celle du programme CALURA, et elle est appliquée au niveau des établissements dans le Recensement des manufactures.

Autre avantage des données sur les manufactures : il nous est possible de mesurer un concept de production qui correspond davantage à l'apport d'une industrie donnée au PIB. Les données sur l'importance du contrôle étranger dans le secteur de la fabrication peuvent servir à deux mesures de la production : les livraisons, et la valeur ajoutée. Dans le cas des données CALURA, la seule mesure de la production est le produit des ventes. La valeur ajoutée fournit une mesure plus proche de la production réelle nette des industries, car on soustrait du revenu tiré des livraisons la valeur des intrants intermédiaires[13]. Lorsque l'on tient compte de toutes les entreprises, cette mesure rend compte de l'ensemble du PIB. Les ventes totales de l'ensemble des entreprises sont beaucoup plus élevées que le PIB. Le ratio des ventes au PIB dépend du degré d'intermédiation, ou d'intégration verticale, existant

Figure 5. Pourcentage de l'emploi, des livraisons et de la valeur ajoutée attribuable aux établissements de fabrication sous contrôle étranger



Source : Base de données de la Division de l'analyse microéconomique.

entre entreprises. Par exemple, une entreprise scindée en deux continuera de produire la même valeur ajoutée mais doublera ses ventes, car ce qui faisait l'objet de transferts internes sera désormais comptabilisé sous forme de ventes d'un établissement à l'autre.

Les tendances relatives à la valeur ajoutée peuvent différer de celles en matière de ventes, surtout à long terme, le niveau d'intermédiation pouvant changer. Dans un tel cas, l'étude du pourcentage de la valeur ajoutée correspondant au contrôle étranger peut ne pas correspondre au pourcentage de livraisons faites par des entreprises sous contrôle étranger. Par exemple, si les entreprises sous contrôle étranger haussent le volume d'opérations intersectorielles dans le cadre de leur processus de production, le produit des ventes augmentera en proportion de la valeur ajoutée. À cet égard, les faits montrent que, au lendemain de la mise en œuvre de l'ALENA, les grandes entreprises (dont bon nombre sont sous contrôle étranger) ont vu leur ratio des ventes à la valeur ajoutée augmenter. Dès lors, le fait d'utiliser les données sur les ventes ou les revenus peut fausser les conclusions sur l'évolution de l'importance du contrôle étranger.

De manière à évaluer comment ces changements et d'autres facteurs ont influé sur le rôle des entreprises sous contrôle étranger au Canada, nous nous penchons d'abord sur la question de savoir comment la proportion d'entreprises sous contrôle étranger dans le secteur canadien de la fabrication a évolué au fil du temps. Nous utilisons à cette fin les données sur les établissements recueillies dans le cadre du Recensement des manufactures, chaque usine étant classée selon qu'elle est sous contrôle canadien ou sous contrôle étranger[14]. Les changements touchant l'importance des établissements sous contrôle étranger dans le secteur canadien de la fabrication de 1973 à 1999 sont mesurés en fonction à la fois des livraisons et de la valeur ajoutée (figure 5 et tableau 8). Nous présentons aussi la proportion du facteur travail correspondant au contrôle étranger — le facteur travail est défini comme étant la somme des travailleurs affectés à la production et de ceux affectés à d'autres domaines que la production[15].

Tableau 8. Pourcentage de contrôle étranger, secteur de la fabrication			
Année	Emploi	Valeur des livraisons	Valeur ajoutée
1973	41,0	51,4	49,4
1974	40,9	51,4	49,4
1975	39,8	51,7	48,8
1976	39,6	52,0	48,8
1977	39,9	52,8	49,0
1978	38,4	51,3	47,3
1979	37,8	50,9	47,0
1980	36,3	48,5	44,8
1981	35,5	47,9	43,7
1982	35,1	48,1	43,7
1983	34,4	48,6	45,0
1984	34,0	48,8	44,6
1985	33,1	48,2	43,8
1986	32,2	47,0	42,8
1987	32,4	46,4	43,1
1988	31,7	46,8	43,3
1989	32,2	47,6	44,6
1990	32,8	48,8	45,6
1991	34,1	51,0	47,1
1992	34,3	51,2	46,5
1993	33,5	52,3	47,0
1994	33,2	52,7	46,9
1995	32,2	52,0	46,6
1996	31,2	49,6	45,9
1997	30,5	49,1	44,8
1998	32,2	51,0	46,9
1999	31,7	52,7	48,3

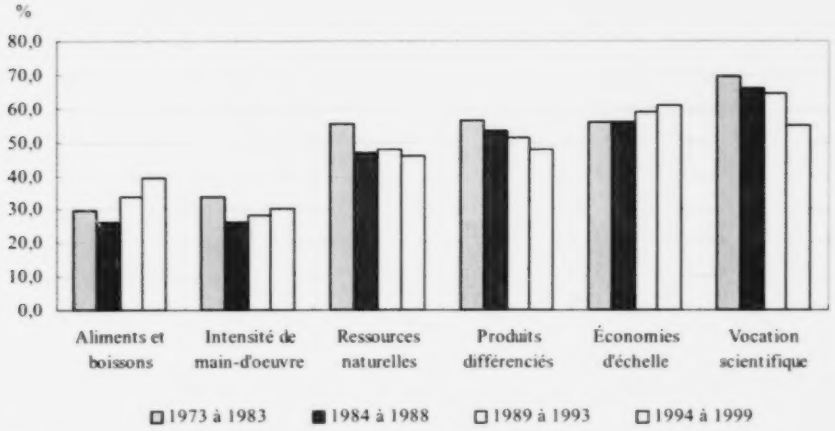
Source : Totalisations spéciales de la Division de l'analyse microéconomique à partir des données du Recensement des manufactures (Enquête annuelle des manufactures), selon la définition du contrôle utilisée dans le programme CALURA.

La part de la production manufacturière attribuable aux établissements sous contrôle étranger, mesurée d'après les livraisons et la valeur ajoutée, était sur une trajectoire descendante, le creux étant atteint en 1981 et en 1982. La baisse observée pour l'ensemble du secteur de la fabrication, exprimée en points de pourcentage, est à peu près la même selon l'ensemble de données du Recensement des manufactures et selon les données CALURA relatives à ce secteur[16].

La part de la production sous contrôle étranger a augmenté graduellement au milieu des années 1980. À la fin de la période étudiée, le degré de contrôle étranger sur les livraisons et sur la valeur ajoutée était similaire à ce qui existait en 1975. On remarquera que le contrôle étranger a connu à peu près la même augmentation selon qu'il est mesuré d'après les livraisons ou d'après la valeur ajoutée. Toujours concernant le contrôle étranger, le ratio de la part des livraisons à la part de la valeur ajoutée est demeuré essentiellement constant jusqu'aux années 1990. Les données sur le secteur de la fabrication concordent généralement avec ce que nous apprennent les données CALURA (bien que ces dernières soient imputées au niveau des entreprises ou des sociétés plutôt qu'au niveau des établissements). La part de la production a diminué jusqu'au milieu des années 1980 avant de rebondir.

Bien que la part de la production sous contrôle étranger soit demeurée inchangée à long terme, la part équivalente de l'emploi, elle, a diminué à peu près constamment. Cela signifie donc que la productivité du travail des entreprises sous contrôle étranger (livraisons ou

Figure 6. Part du marché sous contrôle étranger, mesurée à partir des livraisons, par secteur (secteur des ressources naturelles à l'exclusion des aliments et boissons)



Source : Base de données de la Division de l'analyse microéconomique.

valeur ajoutée par travailleur) a augmenté comparativement à celle des entreprises sous contrôle canadien. Exception faite des deux fléchissements survenus en période de récession, cette augmentation a été à peu près constante durant toute la période. Ces deux tendances différentes nous rappellent que la mesure de l'importance selon la production plutôt que selon un facteur, comme le travail, peut donner des résultats différents lorsque la productivité relative du secteur considéré augmente[17]. Dans un tel cas, l'utilisation de facteurs comme le travail ou les actifs peut donner lieu à une sous-estimation de la proportion de la production finale du secteur qui correspond au contrôle étranger.

Les données agrégées de la figure 5 ne mettent pas en lumière certaines différences touchant le contrôle étranger au niveau des industries. La figure 6 et le tableau 9 exposent les parts de contrôle étranger et leur évolution pour six catégories de secteurs : aliments et boissons, ressources naturelles, forte intensité de main-d'œuvre, fortes économies d'échelle, produits différenciés et vocation scientifique[18]. Les secteurs à vocation scientifique sont ceux où la R-D et les travailleurs non affectés à la production occupent une place plus grande. Dans les secteurs à fortes économies d'échelle, l'intensité de capital est plus forte et les économies d'échelle possibles sont plus importantes. Les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre se caractérisent par le fait que les taux salariaux y sont plus bas et les ratios travail capital, plus élevés. Les industries à produits différenciés enregistrent généralement des ratios de publicité plus élevés que les autres. Les secteurs faisant partie de la catégorie des ressources naturelles sont ceux où les matières premières sont relativement importantes. Le secteur des aliments fait partie des secteurs des ressources naturelles, mais il en est fait abstraction afin que l'on puisse examiner de façon plus précise ces autres secteurs (où les activités de fonte de minerais occupent une place importante).

Selon la théorie fondée sur l'existence d'actifs spéciaux, une multinationale est créée lorsqu'une grande entreprise nationale décide d'étendre son champ d'activité à d'autres

Tableau 9. Contrôle étranger par secteur de la fabrication (de 1973 à 1999) (pourcentage des livraisons)

Secteur	1973-1983	1984-1988	1989-1993	1994-1999
Aliments et boissons	29,6	26,0	33,9	39,2
Forte intensité de main-d'oeuvre	33,6	26,0	28,3	30,2
Ressources naturelles	55,2	46,7	47,7	46,0
Biens différenciés	56,6	53,1	51,3	47,9
Économies d'échelle	55,8	56,0	58,7	61,0
Vocation scientifique	69,3	65,9	64,6	55,0

Source : Totalisations spéciales de la Division de l'analyse microéconomique à partir des données du Recensement des manufactures (Enquête annuelle des manufactures).

pays parce qu'elle dispose d'actifs qui sont difficiles à transiger, du fait que ces actifs fondés sur le savoir donnent lieu à des difficultés touchant le caractère asymétrique de l'information ou à des problèmes touchant la rédaction des contrats, l'évaluation des résultats et le suivi du rendement (Caves, 1982). Par exemple, de tels actifs peuvent faire appel à une technologie de production exclusive ou exiger des compétences de commercialisation particulières, sans oublier la question des noms commerciaux et marques de commerce. Puisque l'on suppose qu'il est difficile d'échanger des actifs fondés sur le savoir d'une manière efficiente, les entreprises possédant de tels actifs les exploiteront sur les marchés étrangers, non en les y vendant ou en accordant des licences de production ou d'exploitation, mais plutôt en créant des établissements de production dans les marchés visés.

La théorie fondée sur l'existence d'actifs spéciaux devrait nous amener à conclure que le contrôle étranger dans le secteur canadien de la fabrication sera généralement plus élevé durant toute la période considérée dans les secteurs à vocation scientifique, où les multinationales étrangères ont fait preuve de compétences plus étendues en vue de l'exploitation des fruits de la recherche-développement. De même, le contrôle étranger sera plus élevé dans les industries à fortes économies d'échelle, où la forte intensité de capital est associée à la maîtrise de technologies de pointe. Suivent les secteurs des ressources naturelles, où l'intensité de capital et les marchés contractuels incomplets favorisent la pénétration des intérêts étrangers. Les industries à produits différenciés, où les actifs associés à des noms commerciaux motivent les investissements étrangers, viennent ensuite. Enfin, on retrouve les secteurs à forte intensité de main-d'œuvre, où les incitations à l'investissement étranger mentionnées précisément sont les moins importantes.

Pour vérifier la valeur de l'explication de l'activité multinationale reposant sur les actifs spécialisés, on peut examiner la relation entre le contrôle étranger au niveau d'une industrie et différentes caractéristiques de cette industrie qui peuvent représenter approximativement l'existence de ces actifs. Nous avons choisi nos variables à la lumière de travaux antérieurs (Caves, 1974; Baumann, 1975; Saunders, 1978; Caves et coll., 1980).

Selon cette théorie, plusieurs caractéristiques propres aux industries devraient être associées à l'activité multinationale. La première est l'intensité de capital : les industries à forte intensité de capital sont celles où il faut recourir à des connaissances technologiques particulières pour exécuter des opérations hautement mécanisées, de sorte que l'on pourrait s'attendre à un contrôle étranger plus prononcé. On peut relier à l'intensité de capital une mesure des

économies d'échelle. L'une et l'autre évoquent le genre de compétences permettant à une entreprise de prendre de l'envergure.

La deuxième caractéristique pouvant être positivement corrélée avec le contrôle étranger est la proportion de superviseurs à l'intérieur d'une industrie (Caves et coll., 1980). Les industries à savoir intégré tendent à embaucher des superviseurs dans une proportion supérieure, étant donné la complexité du processus de production. Dans de telles circonstances, il ne sera pas facile de transférer la technologie et le savoir-faire à l'étranger en ayant recours à des investissements directs du genre de ceux associés aux activités multinationales (Teece, 1976).

Il devrait également exister en principe un lien entre l'intensité des activités de recherche-développement et le contrôle étranger, en raison des difficultés entourant le transfert des connaissances obtenues à la suite d'activités scientifiques.

Les biens de commercialisation pourraient aussi faire partie des actifs donnant lieu à une activité multinationale. On utilise deux caractéristiques propres aux industries pour mesurer l'importance de ces actifs. La première est l'intensité de la publicité et la seconde, le nombre de produits par industrie. On supposera qu'il existe une différenciation plus poussée des produits dans les industries où le nombre de produits est plus élevé, ce qui signifie que, dans ces industries, les noms commerciaux sont plus susceptibles de jouer un rôle important. Ces deux variables devraient être reliées positivement avec le degré de contrôle étranger.

Nous utilisons aussi une mesure de la diversification intersectorielle des entreprises d'une industrie donnée. Les raisons expliquant la diversification intersectorielle des entreprises au niveau national sont les mêmes que celles qui amènent les multinationales à s'intéresser à des industries données. Il y a diversification à partir du moment où une entreprise qui a acquis des connaissances particulières dans une industrie peut exploiter ces connaissances dans d'autres industries. Le contrôle étranger devrait donc être plus élevé dans les industries où la diversification des entreprises est plus accentuée.

Enfin, nous employons une mesure de la protection tarifaire applicable pour vérifier l'hypothèse selon laquelle des droits de douane plus élevés constituent l'un des facteurs expliquant la pénétration des multinationales dans une industrie.

Nous présentons au tableau 10 les coefficients de régression à plusieurs variables visant à déterminer le lien entre le degré de contrôle étranger (part des livraisons imputable aux établissements sous contrôle étranger) à l'intérieur de 167 industries à quatre chiffres en 1970 et ces caractéristiques propres aux industries. Les définitions des variables sont présentées au tableau 11.

Conformément à ce que prévoit la théorie de l'activité multinationale fondée sur l'existence d'actifs spéciaux, le contrôle étranger présente un lien positif avec l'intensité de capital et les économies d'échelle, l'intensité des activités de R-D, la proportion de superviseurs, le nombre de produits, l'intensité de la publicité et la diversité de l'industrie. Le coefficient

Tableau 10. Facteurs déterminants du contrôle étranger (1970)

Variable	Coefficient	Erreur-type	Valeur de probabilité
Intensité de capital	0,4243	0,1975	0,0334
Superviseurs	0,4798	0,1991	0,0172
Recherche-développement	0,0035	0,0014	0,0131
Intensité de la publicité	1,7146	1,1196	0,1252
Nombre de produits	0,0009	0,0004	0,0200
Diversité de l'industrie	-0,4259	0,1290	0,0012
Économies d'échelle	0,3642	0,1827	0,0493
Droits de douane	0,0060	1,0323	0,9533
R^2	0,40	...	...
F (9,152)	12,77	...	0,0001

... n'ayant pas lieu de figurer

Source : Base de données de la Division de l'analyse microéconomique.

Tableau 11. Définition des variables

Contrôle étranger	Pourcentage des livraisons d'une industrie provenant d'usines sous contrôle étranger. Le contrôle étranger est déterminé selon des critères essentiellement semblables à ceux du programme CALURA.
Intensité de capital	Ratio de la valeur ajoutée recensée, hors rémunération, à la rémunération.
Superviseurs	Ratio des employés non affectés à la production au nombre total d'employés à l'intérieur d'une industrie.
Recherche-développement	Ratio du personnel de recherche-développement à l'ensemble des personnes touchant des traitements et salaires.
Intensité de la publicité	Coefficient des entrées-sorties pour une industrie donnée, calculé en tenant compte de l'importance du recours à la publicité.
Nombre de produits	Nombre de produits (codes à cinq chiffres) par industrie (codes à quatre chiffres).
Diversité de l'industrie	Mesure de la diversité transsectorielle de toutes les entreprises imputées à une industrie en fonction de la majorité de la valeur ajoutée produite par l'ensemble des usines contrôlées par ces entreprises. Un indice Herfindahl est créé pour chaque entreprise en fonction de la part de la production des usines de celle-ci associée à différentes industries, puis une moyenne pondérée est calculée pour une industrie donnée à partir des livraisons de chaque entreprise.
Économies d'échelle	Ratio de l'échelle minimale efficace des usines à la taille de l'industrie; l'échelle minimale efficace est égale à la taille moyenne des usines appartenant à la moitié supérieure de l'industrie au chapitre des livraisons.
Droits de douane	Taux effectif des droits de douane applicables.

Source : Baldwin (1995).

associé à chacune de ces variables est statistiquement significatif. Une étude antérieure de Caves et coll. (1980) fait aussi état d'un lien positif entre, d'une part, la publicité, la R-D et la diversité (mesurée en fonction de l'activité faisant appel à des usines multiples), et d'autre part la proportion des ventes attribuable aux entreprises sous contrôle étranger.

Nos résultats montrent également un lien positif entre le contrôle étranger et le taux effectif des droits de douane, quoique le coefficient obtenu ne soit pas statistiquement significatif[19]. Cela aussi concorde avec les résultats obtenus par d'autres chercheurs (Caves et coll., 1980).

Les résultats de la régression semblent confirmer l'idée voulant que l'activité multinationale soit étroitement liée à la possession d'actifs spéciaux, mais ils permettent aussi de penser que les effets des droits de douane, si souvent invoqués dans la littérature consacrée au sujet (Marshall, Southard et Taylor, 1936), sont moins importants que les caractéristiques propres aux industries qui, à notre avis, sont directement rattachées aux aspects des actifs qui attirent les investissements vers le pays.

Ajoutons que, dans la mesure où ces actifs conservent l'importance qui exerçait au départ un attrait sur les multinationales étrangères, les changements entraînés par le resserrement du régime réglementaire pourraient avoir été assez généralisés. En outre, la faiblesse des résultats de la variable relative aux droits de douane laisse croire que l'évolution du contrôle étranger tient pour la plus grande part aux changements apportés au régime réglementaire.

Les données CALURA montraient que la baisse de la part du contrôle étranger durant la première moitié de la période étudiée était observable dans la plupart des secteurs. Cela vaut aussi pour le secteur de la fabrication, ainsi qu'on peut le voir à la figure 6. Les parts correspondantes du marché ont diminué dans la plupart des secteurs entre les années 1970 et les années 1980.

La diminution la plus importante en points de pourcentage, durant ces années, est observée dans les secteurs des ressources naturelles (exception faite des aliments), ce qui va dans le sens des résultats précédents indiquant qu'il y avait eu diminution dans les secteurs intégrés aux minerais métalliques. Toutefois, la plus forte diminution absolue en points de pourcentage et le plus fort taux de diminution ont été enregistrés dans les industries à forte intensité de travail. Il s'agit des industries où les réductions des droits de douane ont été les plus importantes, et donc celles où les effets incitatifs des obstacles tarifaires sur la propriété étrangère et l'investissement étranger ont le plus diminué.

En vue de vérifier si l'évolution du contrôle étranger dans le secteur de la fabrication était véritablement reliée aux changements tarifaires, nous avons effectué une régression des changements touchant la part des livraisons imputables à des entreprises sous contrôle étranger entre 1970 et 1979 sur les changements tarifaires et les caractéristiques propres aux industries étroitement liées au contrôle étranger en 1970. Les changements tarifaires n'ont pas été significatifs, ce qui donne à penser là encore que l'évolution du contrôle étranger était davantage reliée aux caractéristiques propres aux industries ainsi qu'au resserrement général de la réglementation qu'aux changements tarifaires à proprement parler.

Nous présentons au tableau 12 les résultats concernant l'évolution du contrôle étranger de 1975 à 1985, soit la période où il y a eu resserrement du régime réglementaire. On peut voir que la diminution du contrôle étranger durant cette période n'était pas rattachée aux produits différenciés ni à la mesure des économies d'échelle. Le contrôle étranger a plutôt diminué dans les industries où existait un ratio de la publicité aux ventes élevé, et il a eu tendance à augmenter dans les industries où les entreprises avaient les compétences et l'inclination leur permettant d'étendre leurs activités à d'autres industries. Le contrôle étranger a également augmenté dans les industries à forte intensité de R-D. Ce dernier

Tableau 12. Facteurs déterminants de la variation du contrôle étranger (de 1975 à 1985)

Variable	Coefficient	Erreur-type	Valeur de probabilité
Intensité de capital	-0,0975	0,0398	0,0141
Superviseurs	-0,2751	0,1784	0,1243
Intensité de la publicité	-3,627	1,2491	0,0042
Nombre de produits	-0,0005	0,0004	0,2117
Diversité de l'industrie	0,0002	0,0001	0,0503
Économies d'échelle	-0,00009	0,0002	0,6290
Recherche-développement	0,00211	0,0010	0,0397
R^2	0,1353	...	...
F (7,154)	4,60	...	0,0001

... n'ayant pas lieu de figurer

Source : Base de données de la Division de l'analyse microéconomique.

Tableau 13. Facteurs déterminants de la variation du contrôle étranger (de 1985 à 1995)

Variable	Coefficient	Erreur-type	Valeur de probabilité
Changements pour la période allant de 1975 à 1985 :			
Forte intensité de main-d'œuvre	-0,64	0,19	0,0007
Ressources naturelles	0,34	0,25	0,18
Économies d'échelle	0,15	0,23	0,51
Produits différenciés	0,61	0,27	0,02
Vocation scientifique	0,88	0,37	0,02
R^2	0,0751	...	...
F (5,228)	4,70	...	0,0004

... n'ayant pas lieu de figurer

Source : Base de données de la Division de l'analyse microéconomique.

résultat ne concorde pas parfaitement avec les chiffres de la figure 6, qui indiqueraient plutôt que le contrôle étranger dans le groupe général d'industries dites à vocation scientifique a diminué[20]. Par conséquent, nous utilisons d'autres variables pour mesurer les effets de la R-D. Le coefficient d'une mesure des paiements reliés à l'acquisition de technologies à l'étranger a été négatif, ce qui laisse penser que la diminution de l'investissement étranger ne s'est pas tant produit dans l'ensemble des industries à vocation scientifique et à forte intensité de R-D que dans celles qui recouraient davantage à des technologies importées.

Par suite de la modification du régime réglementaire au milieu des années 1980, il y a eu une augmentation du degré de contrôle étranger dans les secteurs des aliments, à forte intensité de travail et à fortes économies d'échelle. À l'opposé, la baisse s'est poursuivie dans les secteurs à produits différenciés et à vocation scientifique. On peut en déduire que l'attrait exercé par les actifs technologiques et les actifs de commercialisation sur les investisseurs étrangers est devenu un facteur légèrement moins important. Par contre, la hausse du contrôle étranger dans les secteurs à fortes économies d'échelle donne à croire que les actifs fondés sur le savoir qui sont associés à l'exploitation d'usines de grande envergure sont devenus encore plus importants durant la période en question — peut-être en raison du fait que l'ALENA créait de nouvelles possibilités aux fins de réaliser des économies d'échelle.

Dans le but d'examiner plus à fond les changements effectifs au niveau des industries, nous avons effectué la régression des changements survenus de 1985 à 1995 sur le recul observé lors de la période précédente (de 1975 à 1985). Nous avons voulu déterminer si les changements au cours de la première période s'étaient inversés par la suite et si ces changements inverses avaient varié d'un secteur à l'autre. Selon nos résultats, présentés au tableau 13, dans le cas des secteurs à forte intensité de main-d'oeuvre, une baisse d'un point de pourcentage de la part de contrôle étranger durant la première période a été suivie lors de la période postérieure à l'assouplissement de la réglementation par une hausse de 0,64 point de pourcentage. La diminution enregistrée dans les secteurs des ressources naturelles et à forte économies d'échelle n'a pas été suivie d'une hausse importante au cours de la période subséquente. Ajoutons que les industries à produits différenciés et à vocation scientifique ont continué de baisser au cours de cette même période. Il s'agit de secteurs où les incitations à la venue des multinationales au Canada avaient diminué au fil du temps.

En résumé, les données plus détaillées sur le contrôle étranger dans le secteur de la fabrication confirment l'existence des tendances générales mises en lumière par les données CALURA. Il y a eu une diminution générale durant la période de resserrement de la réglementation, ce qui a été suivi d'une remontée. À l'intérieur du secteur de la fabrication dans son ensemble, certains changements associés à des caractéristiques propres à certaines industries donnent à penser que l'attrait relatif de certaines industries pour les multinationales étrangères a évolué avec le temps durant la période étudiée. Tandis que l'attrait des industries où existaient des actifs spéciaux rattachés aux ressources naturelles ainsi que des industries à forte intensité de capital est demeuré à peu près inchangé, il y a eu réduction du contrôle étranger dans les industries où les noms commerciaux ou la R-D attiraient au départ les investissements étrangers. Ces changements, considérés au niveau des industries, n'ont pas modifié les tendances générales coïncidant avec les deux périodes caractérisées par la nature du régime réglementaire.

Notes en fin de chapitre

3. Dunning (2003) traite des racines de la théorie de l'internalisation au regard des multinationales, formulée notamment par Hymer (1957) et McManus (1972).
4. Il s'agit de la *Loi sur la déclaration des personnes morales et des syndicats* (qui s'appelle maintenant la *Loi sur les déclarations des personnes morales*).
5. Cela veut dire par exemple que, dans le cas d'un détaillant d'aliments qui possède également des usines de transformation alimentaire, la totalité de ses activités sera imputée au secteur du commerce de détail.
6. Dans les publications de la Division de la balance des paiements, on parlera du *bilan* des investissements étrangers directs.
7. Ce n'est toutefois pas la seule raison. Ce point est abordé à l'annexe.
8. Dans le cadre du programme CALURA (maintenant appelé CRA), une enquête est menée auprès des plus grandes sociétés, qui représentent environ 70 % du revenu total des sociétés.
9. Le secteur financier n'est pas inclus parce que, jusqu'en 1988, les actifs étrangers des entreprises canadiennes de ce secteur étaient imputés au secteur intérieur.
10. Les actifs figurant au bilan des sociétés sont ventilés entre différents postes : encaisse, titres négociables, débiteurs, stocks, immobilisations nettes, investissements dans des sociétés affiliées, etc. Le revenu correspond au revenu d'exploitation (autrement dit, il n'inclut pas les intérêts ni les dividendes).
11. On entend par investissement étranger direct les capitaux à long terme (capitaux propres et capitaux d'emprunt à long terme) transférés de l'étranger à l'intention d'une entité canadienne par une entité étrangère apparentée (c'est-à-dire qui détient au moins 10 % de l'entité canadienne).
12. Plus de 90 % des investissements étrangers directs au Canada visent des entreprises sous contrôle étranger.
13. Il faut mentionner que, pour la période étudiée, la mesure de la valeur ajoutée dans le Recensement des manufactures (Enquête annuelle des manufactures) n'est qu'approximative car, si l'on soustrait le coût des matériaux et de l'énergie, il subsiste une composante constituée par les services acquis.
14. Ces données fournissent relativement à chaque industrie un niveau de détail plus fin que ce que l'on obtient lorsque la classification repose sur les données relatives aux entreprises, notamment les données recueillies en vertu de la *Loi sur la déclaration des personnes morales et des syndicats* (CALURA).
15. Le Recensement des manufactures (Enquête annuelle des manufactures) ne prévoit pas la collecte de données sur les actifs et le capital, mais il fournit des renseignements sur le facteur travail.
16. Il aurait pu en être autrement, car l'imputation à une industrie se fait au niveau de l'entreprise dans le cas des données CALURA mais au niveau des établissements dans celui des données du Recensement des manufactures.

17. Cela serait également vrai si la comparaison du contrôle étranger était effectuée à partir des données CALURA sur les revenus et les actifs et si la productivité du capital augmentait au regard du secteur sous contrôle étranger par rapport au secteur sous contrôle canadien.
18. Les définitions de ces secteurs sont commentées dans Baldwin et Rafiquzzaman (1994).
19. Le fait de remplacer le taux effectif par le taux nominal ne change pas ces résultats.
20. Les données utilisées à la figure 6 ont bien sûr été pondérées, tandis que, dans le cas des coefficients obtenus lors de l'analyse de régression, les régressions n'ont pas été pondérées.

Chapitre 4. Conclusion

Au cours des quarante dernières années, il y a eu d'abord un repli, puis une remontée, des activités menées par les multinationales étrangères au Canada. Le recul a pu être observé dans la plupart des industries mais a été particulièrement marqué dans le secteur des mines et de l'énergie.

Plusieurs facteurs ont pu causer les changements survenus au cours de cette période. Il y a eu une réduction graduelle des droits de douane durant toute la période. De même, le régime réglementaire a fait l'objet de modifications en profondeur dont les effets ont été opposés — durant la première partie de la période, les restrictions touchant l'investissement étranger ont été resserrées; elles ont été assouplies par la suite.

Durant la première partie de la période, le contrôle étranger a diminué parallèlement à une baisse des droits de douane, et le régime réglementaire est devenu plus rigoureux. Par la suite, malgré le fait que les droits de douane aient continué de baisser, l'importance relative du contrôle étranger a rebondi par suite de l'allégement des restrictions touchant l'investissement étranger direct. En 2000, le degré de contrôle étranger était similaire à ce qu'il était avant la mise en application des restrictions à l'égard de l'investissement étranger direct au début des années 1970.

Si l'on se fie aux données agrégées, il y a tout lieu de conclure que les importantes modifications de la réglementation durant la période étudiée, y compris la mise sur pied de l'Agence d'examen de l'investissement étranger et son remplacement subséquent par Investissement Canada, ont eu des répercussions marquées sur la part agrégée de l'activité économique sous contrôle étranger. Cela dit, il se peut que ces modifications du régime réglementaire aient coïncidé avec différents changements des conditions macroéconomiques n'ayant aucun lien avec l'incidence de la politique réglementaire. Pour vérifier la chose, nous effectuons une analyse de régression afin de déterminer les effets d'un ensemble de variables censées rendre compte des conditions économiques, ce qui nous permet de constater que les effets des modifications du régime réglementaire demeurent perceptibles. Nous faisons aussi porter notre analyse sur un large éventail d'industries, de manière à voir si les tendances à la baisse et à la hausse qui ressortent des données agrégées sont reflétées autant au niveau de l'industrie que du secteur. Nous pouvons ainsi observer que ces tendances sont généralisées, ce qui va dans le sens de l'opinion voulant que la réglementation commune ait eu des effets sur les conditions d'investissement.

Cependant, ce n'est pas dans la totalité des secteurs que l'on a observé une diminution suivie d'une hausse. Nous ne pensions d'ailleurs pas qu'il en serait ainsi, et ce, pour plusieurs raisons.

D'abord, les contraintes réglementaires plus rigoureuses dans les années 1970 n'avaient pas été assouplies de façon égale dans toutes les industries au milieu des années 1980. Ainsi, dans le secteur de l'énergie, les restrictions applicables à la propriété étrangère demeuraient en vigueur, quoique sous une forme moins rigoureuse que précédemment. De ce fait, la forte diminution du contrôle étranger dans ce secteur au début de la période n'a pas été suivi d'une remontée aussi marquée que celle constatée dans d'autres secteurs au cours des années 1990. Malgré l'assouplissement des restrictions applicables aux investissements, Petro-Canada, pétrolière appartenant à l'administration fédérale, poursuivait ses activités et était protégée contre toute prise de contrôle étranger.

Ensuite, il n'y avait pas lieu de penser que les baisses seraient parfaitement contrebalancées par la modification des incitations économiques sous-jacentes à l'investissement étranger direct dans certains secteurs. Dans la mesure où certains types d'actifs n'incitaient plus autant les intérêts étrangers à venir s'établir au pays, une évolution du contrôle étranger était sans doute à prévoir, même en l'absence de changement du régime réglementaire.

Le degré de contrôle étranger a rebondi dans l'ensemble du secteur de la fabrication par suite de la déréglementation de l'investissement étranger direct. Cela est particulièrement vrai dans le cas des industries manufacturières à forte intensité de capital. Il existe toutefois des faits qui laissent penser que l'attrait de certains actifs rattachés à la pénétration étrangère s'est atténué au cours de la période étudiée. Ainsi, le contrôle étranger a diminué dans les secteurs à vocation scientifique (à forte intensité de R-D) tant avant qu'après les modifications apportées au régime réglementaire. Il en a été de même également dans les secteurs où la différenciation des produits constituait un facteur important. Malgré la tendance à la baisse observée dans ces deux secteurs, il convient de souligner que le degré de contrôle étranger y demeurait élevé.

Le degré de contrôle étranger a été plus bas à la fois au début et à la fin de la période étudiée dans la plupart des autres secteurs. Le contrôle étranger était plus bas au début des années 1970 dans les secteurs des communications, de la construction et du commerce de détail, mais la baisse s'est néanmoins poursuivie jusqu'à la fin des années 1980. Par contre, il a connu une légère hausse durant cette période dans le secteur du commerce de gros. Durant la deuxième partie de la période, le contrôle étranger dans les secteurs des communications, de la construction, du commerce de détail des aliments, et des biens et services de consommation (y compris le commerce de détail) a également connu une remontée, celle-ci demeurant toutefois peu prononcée.

Exception faite du secteur de l'énergie, le degré de contrôle étranger à la fin de la période étudiée est à peu près similaire à ce qu'il était au départ. Entre-temps, il a toutefois connu une baisse très marquée, ayant coïncidé avec l'imposition de restrictions touchant le contrôle étranger. Puis, à partir du moment où a cessé l'intervention active de l'État canadien à cet

égard, la propriété étrangère est remontée à son niveau d'origine à la fin de la période. Les conséquences d'une intervention réglementaire ponctuelle de l'État pour l'économie ne persistent pas, une fois que cette intervention a cessé; cela vaut à tout le moins pour la réglementation de la propriété étrangère. L'intervention réglementaire en question a modifié les conditions économiques, mais ces conditions sont revenues à ce qu'elles étaient auparavant au bout d'une quinzaine d'années, une fois relâchée la pression exercée par la réglementation.

Chapitre 5. Annexe des données

Données CALURA (maintenant appelé CRA)

Les données relatives à l'importance du contrôle étranger sont recueillies par la Division de l'organisation et des finances de l'industrie, aux termes des responsabilités confiées à Statistique Canada en vertu de la *Loi sur la déclaration des personnes morales et des syndicats* (qui s'appelle maintenant la *Loi sur les déclarations des personnes morales*). Cette loi prévoit la collecte de données sur la propriété et la situation financière des sociétés exploitant une entreprise au Canada. Les données recueillies et publiées ont trait aux revenus, aux actifs, aux bénéfices et aux capitaux propres.

Les données portent à la fois sur les sociétés sous contrôle étranger et sur celles sous contrôle canadien. Il est question ici du contrôle *effectif* exercé sur le conseil d'administration d'une société. Cela signifie généralement que le ou les propriétaires doivent détenir la majorité (au moins 50 %) des intérêts avec droit de vote. Cela dit, lorsqu'un contrôle effectif est exercé par une personne détenant une participation minoritaire et que Statistique Canada est au courant de la chose, le contrôle sera imputé à l'avenant.

Les activités sous contrôle étranger correspondent à l'ensemble des activités de l'entreprise réputée être sous contrôle étranger. Par exemple, les actifs d'une entreprise sous contrôle étranger englobent la totalité des actifs de celle-ci, y compris les actions détenues par des actionnaires minoritaires canadiens, le cas échéant.

La procédure de collecte de données a fait l'objet de plusieurs changements au fil du temps. D'abord le concept d'entreprise juridique a été remplacé par celui d'entreprise statistique.

Jusqu'en 1988, un groupe de sociétés sous contrôle commun constituait une entreprise. Après cette date, on a appliqué le concept d'entreprise statistique, soit une ou plusieurs entreprises à l'égard desquelles des états financiers consolidés sont produits. La publication de données fondées sur l'entreprise statistique permet d'éliminer, d'une part, les créances et opérations intersociétés à l'intérieur de chaque entreprise statistique, et d'autre part certains cas de double comptabilisation ayant pu se produire jusqu'alors.

Ensuite, certains changements ont aussi été apportés en ce qui touche le champ d'observation. Avant 1988, la mesure des entreprises du secteur financier portait sur l'importance de l'ensemble de leurs actifs à l'échelle mondiale; après 1988, les actifs à l'échelle mondiale n'ont plus été inclus dans le calcul des actifs des secteurs nationaux. Étant donné qu'il n'est

pas possible d'apporter de rajustements qui permettraient de tenir compte de cette différence touchant le secteur financier, nous nous sommes concentrés ici sur le secteur non financier.

Un changement apporté à la classification a eu lui aussi des effets mineurs sur les séries relatives au contrôle agrégé dans l'ensemble des industries non financières. Après 1988, le secteur de l'immobilier a été incorporé au secteur non financier. Des corrections ont été apportées relativement à ce changement de manière à obtenir les séries chronologiques continues qui sont utilisés dans la présente étude.

Dans les données CALURA, les entreprises sont classées dans une seule et même industrie en fonction de l'activité qui constitue la proportion la plus importante de la valeur ajoutée brute applicable. Jusqu'en 1988, les données étaient recueillies selon la CTI-E; par la suite, elles ont été basées sur la CTI-C. Ce dernier système de classification a été mis au point en vue de régler un problème statistique qui se posait fréquemment lorsque des entreprises exerçaient des activités dans plusieurs industries. Dans la CTI-E, le système d'agrégation mettait davantage l'accent sur les activités (agriculture, mines, etc.), tandis que celui de la CTI-C met plutôt l'accent sur les gammes de produits (aliments, énergie, etc.). Les restructurations d'entreprise peuvent parfois donner lieu à une reclassification des activités des entreprises concernées, d'où certaines ruptures dans les séries par industrie relatives au contrôle étranger. On a estimé que le recours à la CTI-C permettrait de réduire ces ruptures.

Données du Recensement des manufactures (Enquête annuelle des manufactures)

On peut également utiliser les données du Recensement des manufactures pour mesurer le contrôle étranger. Ce recensement (on parle maintenant de l'Enquête annuelle des manufactures) sert à recueillir des données sur les établissements du secteur de la fabrication. La base de sondage englobe à peu près tous les établissements, à concurrence d'un certain seuil dans le cas des établissements de petite taille. Les données portent sur les livraisons, l'emploi, la valeur ajoutée, la rémunération et les dépenses en matériel. Elles sont recueillies au moyen de questionnaires envoyés à la plupart des usines de fabrication. Le niveau de détail des questionnaires varie en fonction de la taille des usines. Les données relatives aux usines de très petite taille proviennent des dossiers fiscaux administratifs.

Chaque établissement faisant partie d'une industrie est imputé à une entreprise propriétaire, puis la nationalité des intérêts contrôlant chaque entreprise est déterminée — essentiellement au moyen des mêmes données que celles recueillies aux fins du programme CALURA par la Division de l'organisation et des finances de l'industrie. Le concept d'entreprise utilisé jusqu'en 1988 a une portée légèrement plus large que celui utilisé par la DOFI. Cette dernière considère les entités juridiques, tandis que, dans le cas des données sur les manufactures, on tient compte de toutes les entités juridiques sous contrôle commun.

Le contrôle étranger pouvant être mesuré d'après les données sur les livraisons et l'emploi au niveau des établissements, on peut calculer des statistiques sommaires par industries présentant un niveau de détail plus fin que ce n'est possible au moyen des données CALURA.

Concernant ces dernières, qui sont recueillies au niveau de l'entreprise (en fonction de variables financières), le problème est que, souvent, les sociétés disposent, à l'égard de ces variables (bénéfices, actifs), de chiffres comptabilisés au niveau de l'entreprise, non à celui des usines. Or, il arrivera fréquemment que les activités d'une entreprise ne soient pas circonscrites à une seule industrie. Les activités d'une entreprise sont alors néanmoins imputées intégralement à une seule industrie. Par exemple, dans le cas d'un détaillant d'aliments qui possède également des usines de transformation alimentaire, toutes ses activités, y compris celles rattachées aux usines en question, seront imputées au secteur du commerce de détail dans le cadre du calcul du contrôle étranger à partir des données CALURA. Dans le cas des données du Recensement des manufactures, les activités de transformation alimentaire des établissements seront imputées à cette industrie, l'entreprise étant définie, dans l'optique de l'industrie, comme comprenant l'ensemble des établissements appartenant au détaillant.

Le système de classification utilisé dans le cas des données du Recensement des manufactures pour la période allant des années 1960 à la fin des années 1990 est celui de la CTI-E, ce qui signifie que ces données ne présentent pas de ruptures comme celles des données CALURA par suite du remplacement du système de classification de la CTI-E par celui de la CTI-C en 1988. Il faut préciser que le système de la CTI-E a fait l'objet de changements au fil des ans; celui des années 1960 a différé de celui des années 1970, et il en a été de même pour chacune des deux décennies suivantes. Il existe néanmoins des concordances qui ont permis d'élaborer des fichiers continus, d'où la possibilité d'obtenir des séries chronologiques raisonnablement continues.

Données de la Division de la balance des paiements sur l'investissement étranger direct

Le système de la balance des paiements sert à enregistrer les opérations entre les résidents canadiens et le reste du monde. Il consigne les rentrées de fonds de toutes provenances (étrangères) au Canada ainsi que les paiements effectués par des Canadiens à des non-résidents. Le compte courant contient les données sur les échanges internationaux de biens et services, les revenus de placement (y compris les intérêts, les dividendes et les bénéfices) et les transferts courants avec des non-résidents. Le compte de capital mesure les opérations comportant des transferts de capitaux et les actifs non financiers non produits. Enfin, le compte financier sert à mesurer trois catégories d'investissements financiers : les investissements directs, les investissements de portefeuille (actions, obligations et instruments du marché monétaire), et les autres types d'investissement (prêts, dépôts, réserve officielle de liquidités internationales).

Aux fins du compte financier, la Division de la balance des paiements recueille des données sur les flux d'investissements directs ainsi que sur le bilan des investissements directs. Les flux d'investissements directs vers le Canada correspondent aux investissements que fait une entreprise étrangère dans une entreprise résidant au Canada afin d'exercer une influence notable sur les affaires de cette dernière. Le critère utilisé généralement pour déterminer

s'il y a relation d'investissement direct est que l'entreprise non résidente doit posséder au moins 10 % des titres avec droit de vote de l'entité canadienne.

Tandis que le critère servant à établir l'existence d'une relation d'investissement direct porte en général uniquement sur les titres avec droit de vote, les flux d'investissements directs comprennent toutes les opérations portant sur des capitaux propres et sur des capitaux d'emprunt entre l'entreprise canadienne et l'entité étrangère unies par une relation d'investissement direct. Précisons que, si une filiale canadienne souhaitant prendre de l'expansion émet dans ce but des titres d'emprunt à l'intention du milieu financier canadien, cela entraînera une augmentation de la valeur des actifs sous contrôle étranger, sans qu'il y ait une hausse équivalente des flux d'investissements étrangers directs.

La Division de la balance des paiements produit aussi des données sur le bilan des investissements internationaux du Canada — l'effet cumulatif d'un ensemble de flux et d'autres changements d'évaluation. Ces données portent sur la valeur et la composition des stocks de créances financières et du passif financier du Canada relativement aux non-résidents. Les créances financières constituent une réserve de valeur et, contrairement aux actifs non financiers, ne servent pas directement à des activités de production. Il existe trois catégories d'actifs financiers : les investissements directs, les investissements de portefeuille et les autres investissements. À l'accumulation du solde du compte courant au fil du temps correspond l'investissement international net déterminé à un moment précis; il n'y a toutefois pas équivalence parfaite en raison de plusieurs changements provoqués par l'évolution du taux de change et par d'autres changements d'évaluation qui se répercutent sur le bilan des investissements étrangers directs mais non sur les flux publiés par la Division de la balance des paiements.

On observera que le seuil de 10 % utilisé pour déterminer l'investissement direct aux fins de la balance des paiements est inférieur à la norme utilisée dans le programme CALURA pour déterminer le contrôle étranger (50 %), de sorte qu'il peut exister des différences au chapitre de l'investissement direct lorsque celui-ci est mesuré d'après les actifs sous contrôle étranger selon les données CALURA. Par définition, « l'investissement direct suppose une influence notable dans l'entreprise sans qu'il s'agisse nécessairement d'une participation de contrôle qui confère le pouvoir de définir, de manière durable et sans le concours de tiers, les politiques stratégiques d'une entreprise en matière d'exploitation, d'investissement et de financement » (Statistique Canada, 2000).

Enfin, les flux d'investissements directs enregistrés correspondent aux chiffres nets, c'est-à-dire que l'on a retranché toutes les opérations sur actifs et passifs entre l'investisseur direct et l'entreprise dans laquelle il investit. Ainsi, si une société mère non résidente fournit des capitaux additionnels à sa filiale canadienne et que, au même moment, les comptes débiteurs de la société mère au titre d'opérations sur biens et services avec la filiale augmentent, les flux d'investissements directs correspondront au passif plus élevé de la filiale canadienne au regard de la société mère, déduction faite de la hausse de valeur des actifs de cette dernière. Cela signifie que, si l'entité canadienne bénéficie d'investissements directs étrangers et effectue elle-même des investissements étrangers directs, seuls les flux

nets seront enregistrés. Il s'agit là d'une autre raison pouvant expliquer que les investissements étrangers directs nets n'équivalent pas forcément au total des actifs sous contrôle étranger au Canada.

Les résultats statistiques relatifs à l'investissement direct sont établis en fonction des entreprises canadiennes statistiques, c'est-à-dire les entreprises canadiennes entièrement consolidées avec leurs sociétés liées, leurs filiales et leurs succursales.

Bibliographie

Aitken, H.G. 1961. « American Capital and Canadian Resources ». Cambridge : Harvard University Press.

Baldwin, J.R. 1995. « The Dynamics of Industrial Competition ». Cambridge : Cambridge University Press.

Baldwin, J.R. et M. Rafiquzzaman. 1994. *Changement structurel dans le secteur canadien de la fabrication (1970-1990).* Direction des études analytiques, documents de recherche nº 11F0019MIF1994061 au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Baumann, H. 1975. « Merger Theory, Property Rights and the Pattern of U.S. Foreign Direct Investment in Canada ». *Weltwirtscyh Arch.* 111, 4 : 676–698.

Caves, R.E. 1974. « Causes of Direct Investment: Foreign Firm's Shares in Canadian and United Kingdom Manufacturing Industries ». *Review of Economics and Statistics*. 56, 3 : 279–293.

Caves, R.E. 1982. « Multinational Enterprise and Economic Analysis ». Cambridge, Mass. : Cambridge University Press.

Caves, R.E., A.M. Spence et A.M. Porter avec J.T. Scott. 1980. « Competition in the Open Economy: A Model Applied to Canada ». Cambridge, Mass. : Harvard University Press.

Dunning, J.H. 1993. « Multinational Enterprises and the Global Economy ». Reading, Massachusetts : Addison-Wesley Publishing Company.

Dunning, J.H. 2003. « Some Antecedents of Internalization Theory ». *Journal of International Business Studies.* 34, 2 : 108–115.

Eastman, H.C. 1964. « The Canadian Tariff and the Efficiency of the Canadian Economy ». *Papers and Proceedings of the American Economic Association*. 54, 3 : 437–448.

Eastman, H.C. et S. Stykolt. 1967. « The Tariff and Competition in Canada ». New York : St. Martin's Press.

Eastman, H.C. et S. Stykolt. 1960. « A Model for the Study of Protected Oligopolies ». *Economic Journal*. 70, 278 : 336–347.

English, E.H. 1964. « Industrial Structure in Canada's International Competitive Position ». The Canadian Trade Committee. Montréal.

Globerman, S. et D.M. Shapiro. 1999. « The Impact of Government Policies on Foreign Direct Investment: The Canadian Experience ». *Journal of International Business Studies*. 30, 3 : 513–532.

Gouvernement du Canada. 1972. *Investissements étrangers directs au Canada*. Ottawa : Queen's Printer.

Horst, T. 1972. « Firm and Industry Determinants of the Decision to Invest Abroad ». *Review of Economics and Statistics*. 54, 3 : 258–266.

Hymer, S. 1957. « The international operations of national firms: A study of direct investment ». Mémoire de doctorat, MIT.

Levitt, K. 1970. « Silent Surrender: The Multinational Corporation in Canada ». Toronto : Macmillan.

Marshall, H., F. Southard et K. Taylor. 1936. « Canadian-American Industry. A Study in International Investment ». New Haven : Yale University Press.

McManus, J.C. 1972. « The theory of the international firm ». Dans *The Multinational Firm*. Gilles Paquet (rév.). Toronto : Collier-Macmillan. 66–93.

Safarian, Ed. 1973. « Foreign Ownership of Canadian Industry ». Toronto : University of Toronto Press.

Saunders, R.S. 1978. « The Determinants of the Productivity of Canadian Manufacturing Industries Relative to that of Counterpart Industries in the United States ». Mémoire de doctorat. Harvard University.

Statistique Canada. 2000. *La balance des paiements internationaux et le bilan des investissements internationaux du Canada : Concepts, sources, méthodes et produits*. N° 67-506-XIF au catalogue. Ottawa : Statistique Canada.

Teece, D.J. 1978. « Vertical Integration in the U.S. Oil Industry ». Dans *Vertical Integration in the Oil Industry*. E.J. Mitchell (rév.). Washington, D.C. : American Enterprise Institute for Public Policy Research. 105–190.

Teece, D.J. 1976. « The Multinational Corporation and the Resource Cost of International Technology Transfer ». Cambridge, Mass. : Ballinger.